

# NIEUW PENSIOENSTELSEL

## biedt kansen voor adviseur

In het nieuwe pensioenstelsel krijgt iedereen straks een beschikbare premiereregeling in de tweede pijler. De inleg is dan vast en de uitkering varieert afhankelijk van de rente, het rendement en de risicodeling. Zowel werkgevers als pensioendeelnemers krijgen met deze veranderingen te maken en krijgen dus behoefte aan advies en nieuwe pensioenproducten. Wat gaat er precies veranderen? En welke kansen ontstaan daardoor voor adviseurs?

**N**og maar twee decennia geleden waren eindloonregelingen en vervroegd uittreden heel normaal. Voorbij glorie tijden die we niet snel zullen terugzien. De arbeidsmarkt is inmiddels geflexibiliseerd. Mensen worden steeds ouder. En de rente is laag. Veel te laag. Het tweede pijler pensioen wordt daardoor steeds onzekerder en de gevolgen daarvan worden inmiddels zichtbaar. Pensioenfondsen keren de inflatiecorrectie niet meer toe of verlagen zelfs hun uitkeringen. Vooral de ongekend lage rente vereist een vernieuwing van het pensioenstelsel. We gaan daarom naar een beschikbare premiereregeling in de tweede pijler. Voor iedereen. Dat is althans de insteek van het vorig jaar gesloten pensioenakkoord. Het is echter nog moeilijk te bepalen wanneer dat nieuwe stelsel ingaat.

De grote lijnen zijn bekend, maar er moet nog veel worden besloten. Moeten pensioendeelnemers bijvoorbeeld verplicht overstappen naar het nieuwe stelsel? Daarnaast zorgt de coronacrisis voor vertraging, zowel in de besluitvorming als in de uitvoering.



**Auteur**  
Robert-Jan van Nieveld  
Senior Marketing professional  
bij K2 Marketing.



**Auteur**  
René Teuwen  
Innovatieve interimmanager  
en marketing effectiveness  
consultant

### Veranderingen op kortere termijn

Stephan Linnenbank is pensioenconsultant en toezichthouder bij Aegon Capital en Pensioenfonds SABIC. Hij zegt: "Mijn inschatting is dat het nieuwe pensioenstelsel ergens in 2024 of 2025 wordt ingevoerd, maar het kan ook later worden. De vernieuwing heeft namelijk grote impact op pensioenuitvoerders, maar heeft ook gevolgen voor werkgevers en pensioendeelnemers. Ik verwacht wel dat bepaalde onderdelen van het nieuwe stelsel al eerder worden ingevoerd. Dat geldt bijvoorbeeld voor de 'lumpsumregeling'. Daarmee kan een beginnende pensioendeelnemer op zijn pensioendatum 10% van zijn opgebouwde pensioen in één keer laten uitkeren. Daarnaast ziet het er naar uit dat pensioenopbouw tot een bepaald inkomen wordt beperkt. En ook dat kan al eerder worden ingevoerd. De meest genoemde opties voor dit 'fiscale kader' zijn twee keer

modaal of het sociaal verzekeringsloon. Wie ook pensioen voor de rest van zijn inkomen wil opbouwen, moet dat bijvoorbeeld met een netto pensioenregeling doen."

### Welke advieskansen zijn er?

Volgens de Pensioenwet is de werkgever verplicht werknemers duidelijk te informeren over veranderingen in de pensioenregeling. En er is straks heel wat te informeren! Werkgevers willen zeker zijn dat ze hierin geen fouten maken, want vanuit de zorgplicht kunnen ze aansprakelijk worden gesteld voor fouten. Een tekortschieten in de zorgplicht kan dus voor problemen zorgen bij werkgevers. Pensioenadviseurs kunnen hierop inspelen door het werkgevers makkelijk te maken en oplossingen te bieden voor correcte pensioencommunicatie. Daarnaast ontstaan specifieke

kansen door het fiscale kader en de lumpsumregeling.

- Voor de lumpsumregeling moet de pensioendeelnemer goed opletten wat een opname van 10% betekent voor zijn verdere pensioenuitkering en dus voor zijn draagkracht. Daarnaast kan een lumpsum direct impact hebben op toeslagen waar iemand recht op heeft. Dit vereist dus enige financiële planning.

den met advies of bemiddeling voor pensioenproducten. Bovendien kunnen net als bij de lumpsumregeling geautomatiseerde tools interessant zijn om werkgevers te ondersteunen in hun zorgplicht over de nieuwe (on)mogelijkheden van het fiscale kader.

### Advies voor de adviseur

Vóór pensioenadviseurs advies kunnen geven over de nieuwe pensioenregeling en alle veranderingen die eruit voortkomen, moeten zij zelf hun kennis over het onderwerp vergroten. Waarschijnlijk worden er straks

## Pensioenadviseurs met gekwalificeerde kennis maken straks de grootste kans

Vaak zijn particulieren echter niet bereid hiervoor advieskosten te betalen. De ontwikkeling van geautomatiseerde tools, al dan niet aangevuld met beperkt persoonlijk advies, kan hiervoor een oplossing zijn. De werkgever kan dit bijvoorbeeld aanbieden aan zijn werknemers.

- Voor het fiscale kader kunnen adviseurs zich richten op werkgevers die een netto pensioenregeling willen aanbieden. Werkgevers hoeven dit niet bij hun huidige aanbieder te regelen. Daar ligt dus een kans voor de adviseur. Werknemers kunnen ook kiezen om het pensioengat aan te vullen met derde of vierde pijler producten. Ook hierin kunnen werkgevers via een adviseur ondersteuning bie-

ook Wft-eisen gesteld aan adviseurs die over dit onderwerp mogen adviseren. Pensioenadviseurs met gekwalificeerde kennis maken straks de grootste kans mee te liften op de mogelijkheden die het nieuwe pensioenstelsel creëert. Daarnaast worden marketing en sales belangrijk om in te spelen op de grote pensioenstelselveranderingen. Welke doelgroepen zijn er straks? Hoe worden ze benaderd? Met welke producten? Vragen nieuwe klanten een andere benadering dan bestaande? En welke tools en communicatiemiddelen zijn daarvoor nodig? De adviseur die het eerst de juiste antwoorden heeft, is straks de eerste op de markt en maakt kans op het grootste marktaandeel. **IF**



*Stephan Linnenbank,  
pensioenconsultant en toezichthouder bij  
Aegon Capital en Pensioenfonds SABIC*

### In het kort:

- Over een paar jaar heeft Nederland een nieuw pensioenstelsel
- De eerste veranderingen komen eerder
- Denk daarbij aan de lumpsumregeling en het fiscale kader
- Werkgevers zijn verplicht hun werknemers hierover te informeren
- Hierdoor ontstaan nieuwe advieskansen
- Bovendien ontstaat een nieuw pensioengat dat kansen biedt
- De adviseur met de grootste kennis en de beste marketingstrategie wint