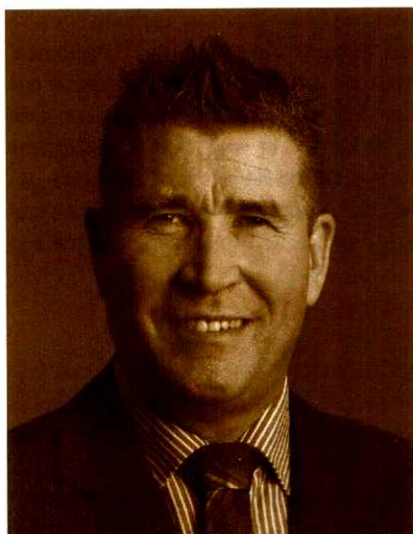


EEN POLISEXPIRATIE IS GEEN GAMMA-BEZOEK



Drs. A.G.P. Harmsen MFP is zelfstandig pensioenadviseur en financieel planner en docent.

De gemiddelde consument die de komende jaren AOW en pensioen ontvangt, heeft vaak meerdere premievrije pensioenaanspraken elders opgebouwd¹ en lijfrentepolissen. Bij de expiratie van pensioen- en lijfrenteproducten waarbij er een uitkering dient te worden aangekocht ligt de focus primair op de beste aanbieder. Consumenten kunnen vervolgens het product execution only aanschaffen. De komende jaren zal, mede door nieuwe fin-tech oplossingen, dit verkoopkanaal verder worden ontwikkeld. De vraag is of dit verkoopkanaal passend is bij de dienstverlening.

MOGELIJKHEDEN ONBENUT

De praktijk leert dat niet elke gemiddelde consument, ook niet met indrukwekkende digitale graphics en tools, in staat blijkt te zijn de gevolgen van zijn keuze te overzien. Mede door een overvloed aan keuzes wordt de weg gekozen die door de consument wordt begrepen. In de praktijk betekent dit de keuze voor een vaste uitkering en al dan niet tijdens de eerste jaren een hogere aanvangsuitkering. Alternatieven, zoals onder meer het uitruilen van pensioen bij een goede of juist minder goede gezondheid, de keuze voor een gelijkblijvend of bewust stijgend pensioen, de betalingstermijnen en slotuitkering, blijven onderbelicht.

Daarnaast ligt de focus vaak op het ineens aanwenden van het volledige expiratiekapitaal terwijl, mede door de huidige rentestand, het aankopen van bijvoorbeeld een tijdelijke bancaire lijfrente en het uitstellen van het restantkapitaal tot vijf jaren na de AOW-datum een aantrekkelijk alternatief kan zijn. Ook de contradekking bij niet-bancaire lijfrenteproducten wordt nog slechts door een paar uitvoerders aangeboden. Uit gesprekken met consumenten blijkt dat dit vermogensverlies bij vroegtijdig overlijden als een nadeel wordt ervaren en dat men bereid is om hierin voor de kinderen te investeren. Tot slot wordt in de expiratiefase beperkt ingegaan op de voor- en nadelen van oud-regimepolissen en de aanwendingsmogelijkheden daarvan, van schenking aan (klein)kinderen tot uitstel en afkoop. De focus ligt steeds meer op een gedigitaliseerd confectiepak, er is geen ruimte voor alle informatie, dat vertroebelt immers alleen maar en daarmee geen kans op beter maatwerk.

WIJ VAN WC-EEND

Het is inmiddels standaard dat aanbieders de consument bij een expiratie aanschrijven en aangeven dat ze zelf geen advies mogen geven om vervolgens te verwijzen naar eigen adviseurs in dusdanige bewoordingen dat de consument

meent hiermee verder te kunnen. Slechts enkele aanbieders verwijzen nog uitdrukkelijk naar de adviseur. Consumenten kunnen daardoor onvoldoende kennis nemen van de complexiteit die achter een expiratie schuil kan gaan. Dit gebrek aan kennis betekent in de praktijk dat consumenten beslissingen nemen die achteraf beter hadden gekund. Enkele voorbeelden uit de praktijk.

Voorbeeld 1. De ouderenkorting

Jan ontvangt na een werkzaam leven vanaf 2017 zijn AOW. Daarnaast heeft hij een premievrij pensioen van een fonds en dient hij een expiratiekapitaal aan te wenden voor een uitkering. Jan besluit te kiezen voor een hoog/laag uitkering waardoor zijn bruto pensioeninkomen de eerste jaren ca. € 37.000 bedraagt.

Was Jan naar een financieel adviseur gegaan, dan was hem duidelijk gemaakt dat deze keuze leidt tot een verlies van zijn ouderenkorting. Beter was geweest geen of een andere verhouding hoog/laag aan te kopen omdat Jan dan onder het verzamelinkomen van € 36.057 (2017) was gebleven en daarmee recht heeft op € 1.292 per jaar aan belastingkorting. Per saldo had de adviseur zich binnen een jaar rendabel gemaakt.

Voorbeeld 2. De schijfgrenzen

Annet regelt zelf via internet de expiratie van haar lijfrentepolissen en kiest voor een vijfjarige bancaire lijfrente van € 10.000 per jaar. Ze heeft er niet bij stilgestaan en is er niet op gewezen dat deze keuze betekent dat een groot deel van de lijfrente-uitkering in schijf 3 van de inkomstenbelasting valt. Per saldo is ze 40,8% belasting verschuldigd over de uitkeringen exclusief zorgverzekeringswetpremies.

De financiële adviseur had berekend dat het uitsmeren van de lijfrente over een langere periode een belastingdruk van 22,9% had betekend. Annet betaalt nu € 895 per jaar extra.

Voorbeeld 3. De tabellen

Annet uit voorbeeld 2 baalt omdat bij de aangifte over 2016 er een flinke bijbetaling volgt. Ze had weliswaar begrepen dat het wijs is om de algemene heffingskorting te laten toepassen door de uitkeringsinstantie met de hoogste pensioenuitkering, maar ze mist de kennis dat de diverse uitkeringsinstanties werken met vaste loonbelastingtabellen. Totalisering van het totaalinkomen kan een hogere belastingdruk betekenen die wordt geheven bij aangifte.

Voorbeeld 4. De zorgtoeslag

Als Jan uit voorbeeld 1 had gekozen om geen hoog/laag aan te kopen dan was hij onder het toetsing inkomensgrens van € 35.116 per jaar gebleven. Bij een inkomen van € 33.000 was de toeslag € 250 per jaar geweest, daaronder stijgt de zorgtoeslag verder. Andersom komt het ook voor dat de aankoopkeuze leidt tot verlies van (zorg)toeslagen zoals bij afkoop van kleinere pensioenaanspraken.

Voorbeeld 5. Het gemis aan samenhang

Kees heeft nog een hypotheek lopen waarvan de renteaftrek in 2031 zal eindigen. Feitelijk worden de bruto rentelasten dan netto. De komende jaren verlaagt de betaalde rente zijn belastbaar inkomen, anderzijds is door het reeds eerder genoemde schijventarief wellicht sprake van een verlaagd belastingvoordeel. Vaak is sprake van een aan de hypotheek gekoppelde verpande spaarhypotheek of gemengde verzekering die in de komende jaren (een deel van) de hypotheek kan aflossen. 'Kan' betekent dus keuzemogelijkheden die invloed hebben op het netto besteedbare inkomen na pensionering en daarmee invloed op de keuze voor de aankoop van een uitkering nu.

BOX 4-BENADERING

Bovenstaande voorbeelden geven aan waar het feitelijk om draait, namelijk de samenhang tussen het pensioengevend inkomen en de belastingdruk. Waar de consument zich bij execution only isoleert op productniveau neemt de financiële adviseur de consument mee in de helikopter naar een totaaloverzicht van het verzamelinkomen en vermogen in box 1, 2 en 3. Deze box 4-benadering leidt ertoe dat na pensionering de boxen worden ingezet passend bij de wensen en de meest optimale belastingdruk. De consument heeft bij de financiële adviseur de keuze om als vertrekpunt het huidige consumptief besteedbare inkomen te nemen (lees: het huidige nettoloon minus de vaste lasten) en dit af te zetten tegen het gewenste netto besteedbare inkomen na pensionering. De adviseur geeft het overzicht en de fiscale grenzen aan. Het is aan de adviseur dit goed duidelijk te maken aan de consument zodat er een keuzemoment ontstaat en een gerechtvaardigde onderbouwing en motivatie waarom de advieskosten hoger zijn.

KENNIS- EN ERVARINGSTOETS

Consumenten die het allemaal zelf willen regelen krijgen een kennis- en ervaringstoets. De financiële dienstverlener mag deze kennis- en ervaringstoets inhoudelijk inrichten om de consument in te kunnen laten schatten wat de risico's zijn van het afnemen van execution only-diensten. Hierbij dient een reële inschatting te worden gemaakt van de relevante kennis en ervaring van de consument. Het feit dat, als men niet slaagt voor

de toets, deze onbeperkt opnieuw mag worden gemaakt, zegt al voldoende over de toepasselijke waarde hiervan. Water loopt immers altijd naar het laagste punt. Deze test is een vorm van schijnbescherming en zet een deur open naar toekomstige problemen. Het zou me niet verbazen dat een rechter in de komende jaren de kennisachterstand van de consument anders uitlegt. Volgens de Wft hoeft de financiële adviseur een consument die zakt niet te weigeren. Natuurlijk, er volgt bij het zakken een waarschuwing waarvan de financiële adviseur overigens ook zelf de inhoud mag bepalen. De vraag is of een integere en professionele dienstverlener deze klanten wel moet aannemen.

VERPLICHTE CHECKLIST 'PAST ZELF AFSLUITEN BIJ MIJ?'

Naar mijn mening dient de consument onderstaande vragen te beantwoorden en daarvoor met de partner te tekenen. Indien niet alle vragen met 'ja' worden beantwoord dan wordt de execution only-optie uitgesloten.

- ik ben volledig op de hoogte van de diverse oudedagsvormen en keuzemogelijkheden
- ik ben volledig op de hoogte van de fiscale wetgeving en regels die van toepassing zijn
- ik ben volledig op de hoogte van de risico's verbonden aan de aankoop van een uitkering
- ik ben er van overtuigd dat deze aankoop past binnen mijn gewenste budget
- ik loop geen onverantwoorde risico's als gevolg van de door mij gemaakte of te maken keuze(s)
- ik ben op de hoogte welke gevolgen een voortijdig overlijden heeft op het gezinsinkomen

TAAK OVERHEID

Het is een gedeelde taak van de financiële adviseur en de overheid met diens toezichthouder om de consument te wijzen op de risico's en adviesmogelijkheden en beschermend op te treden. De consument wordt in zijn handelen overschat en de toezichthouder neemt pas relatief kort het niet rationele gedrag van een gemiddelde consument mee in diens visie en leidraden. Het moet, ook door de toezichthouder, aan de consument duidelijk worden gemaakt dat een advies van een Wft-adviseur initieel terecht meer kost maar dat maatwerk leidt tot meer passende adviezen en een lager risico.

SAMENVATTEND

De deuren naar de 'execution only-kamer' zijn te ver opengezet met te veel vrijheid om het zelf in te mogen richten. Aanbieders maken hiervan gebruik mede ingegeven door eigen belang en een vermeende verlaagde 'aansprakelijkheid'. De consument wordt in dit proces overschat in kennis en kunde maar mist het overzicht en blijft verstoken van alternatieven. Er is te weinig aandacht voor de rechtvaardiging van een goed onderbouwd advies en diens kosten. Adviseurs, aanbieders en toezichthouder dienen dit nog duidelijker te maken zodat de langetermijnrelatie bij de klant centraal staat.

Informatie: info@pensioensupportnederland.nl

1 CBS Werkzame beroepsbevolking anciënniteit en kamerbrief waardeoverdracht en baanwisselaars 14 april 2016 (2016-0000084380). <http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?VW=T&DM=SLNL&PA=82916NED&LA=NL>