

Homo licentia

De komende jaren doet de homo pensionado licentia z'n intrede. Deze 'mens met pensioenvergunning' wordt geacht het hele pensioenadviestraject te beheersen. Een schier onmogelijke taak volgens sommigen, voor anderen kan de vergunningplicht niet snel genoeg worden ingevoerd. Tijd dus voor kantoren om diep in hun hart te kijken, ook in de tot dusver afgesloten donkere kamers.

Anno 2011 is een AFM-vergunning nog steeds een belangrijk rijbewijs, dat echter los staat van andere bovenwettelijke opleidingen en registers. De adviseur beseft dat het niets zegt over diens kwaliteiten als chauffeur. De start met een verplichte permanente educatie stemde hoopvol, maar de PE-verplichting blijft vooralsnog een papieren tijger over relatief oude kennis. Permanent betekent immers constant, dus actueel. Elke

adviseur dient zich permanent te vergewissen van ontwikkelingen op het vakgebied en zijn jurisprudentie en deze in de adviespraktijk toe te passen. Tot voor kort gold dit in de praktijk slechts voor enkele bovenwettelijke persoonsgebonden aansluitingen waar kennis, integriteit en communicatievermogen al jaarlijks terugkomende onderdelen zijn. Vanaf volgend jaar geldt dit dus ook voor de pensioenadviseur. De nieuwe 'mens met pensioenvergunning' is meer dan een uitbrei-

ding van het rijbewijs; hij mag met een zwaardere aanhanger gaan rijden en enkele bijzondere verrichtingen gaan doen. Op dit moment wordt naar mijn idee nog te veel nadruk gelegd op de 'non-discussie' over de wijze waarop de vergunning kan worden verkregen waarbij geen sprake is van een vrijstelling wegens in het verleden behaalde diploma's. Als deze mist is opgetrokken zal zichtbaar worden dat het gaat om de kwaliteit van de dienstverlening, met als aanvliegroute een competent en vaardig adviseur die integer de opgedane kennis toepast.

Elke zichzelf respecterende adviseur weet dat de tweede pijler zich inmiddels als een aparte 'adviesmarkt' heeft ontwikkeld net zoals beleggingsadvies, hypotheekadvies en – het qua kennisniveau nog vaak onderschatte – zakelijk assurantieadvies. Al deze vakgebieden stellen hoge eisen aan kennis, kunde en communicatievermogen. De tijd dat het rijbewijs iemand toestaat om in elke willekeurige auto – ongeacht het aantal pk's – te rijden, behoort binnenkort tot het verleden. Verschillende kantoren zullen overwegen de pensioenportefeuille over te dragen naar een samenwerkend gespecialiseerd kantoor. Er staan partijen op die het beheer en/of adviestraject kunnen overnemen. Afspraken worden gemaakt over de aansprakelijkheid (in verleden en toekomst) en over de kwaliteit van adviseren. Discussie wordt gevoerd over de overdrachtswaarde van een pensioenportefeuille. Een prima ontwikkeling, want buiten het aspect van de vergunning houden kantoren zich bezig met waar ze goed in zijn. Hierdoor worden niet



alleen risico's geëlimineerd, maar dalen de kosten én wordt de gezamenlijke klant beter bediend. Het argument verdienen speelt steeds minder een rol door de verschuiving naar alternatieve producten en doordat binnenkort alle pensioencontracten provisieloos worden verlengd of gemuteerd. Waar enkele jaren geleden nog angstvallig werd vastgehouden aan de 'claim op de klant', beseft de adviseur nu dat een eventuele tijdelijke doorlooppromissie in geen verhouding meer staat tot de adviesverplichting met alle risico's vandien. Een enkeling heeft nog een gevoel van onbehagen. Onterecht, zo zal blijken. Buiten het feit dat de klant sowieso centraal behoort te staan, zal deze immers juist waarderen dat er duidelijke grenzen liggen tussen de verschillende vakgebieden.

GEWAARSCHUWD MENS

Wanneer u na een kritische zelfreflectie (zie kader) kiest voor een vorm van uitbesteding, kan een keuze worden gemaakt voor de business partner die bij u en uw klanten past. Wellicht bent u dan per saldo als *homo hypo licentia* en/of *homo assurantus* beter af. Maar inmiddels bent u een gewaarschuwd mens, ook de vaardigheids-eisen van deze vakgebieden staan niet stil. ■

KIJK IN DE KAMERS VAN UW HART

In hoeverre is uitbesteding van de pensioenportefeuille interessant? Een hulpmiddel in de vorm van enkele kritische vragen voor een blik in (de kamers) van uw hart:

- check hoeveel pensioencontracten in uw portefeuille zitten;
- stel hiervoor het omzetpercentage vast ten opzichte van uw totale verdiensten;
- stel vast welke andere verzekeringsbelangen er (blijven) lopen bij deze relaties;
- probeer een objectieve inschatting te maken welk effect uitbesteding zal hebben op de relatie;
- stel vast wanneer u het laatst bij hen zuiver inhoudelijk over de pensioenregeling heeft geadviseerd;
- toets of de (werknemers van) deze pensioenrelaties een cross-sell effect kennen op uw portefeuille;
- stel vast wie werkelijk leading is in het pensioenadviestraject (u óf de accountant);
- overweeg of uw organisatie voldoende geëquipeerd is voor pensioenadvies.