

Pensioenadvies blijkt dure les voor mkb

dinsdag 20 april 2010

Elisa Hermanides, Amsterdam

De adviseur van automatiseerder Viadata leefde voor een groot deel van de hoge provisie die hij ontving op Viadata's pensioencontract.

Toen controller Tineke Müller in 2006 bij het Friese Viadata ging werken, nam ze als eerste de pensioenregeling onder de loep, omdat ze de overzichten van verzekeraar Nationale-Nederlanden niet goed begreep. 'Ik kon er niet achter komen hoeveel van de premie opging aan kosten.' Dus belde Müller de tussenpersoon van Viadata Jan Zijlstra van adviesbureau Asfinex Noord. 'Hij zei alleen dat de kosten in de hand waren. Inhoudelijke vragen wilde hij niet beantwoorden.'

Vervolgens probeerde Müller de verzekeraar rechtstreeks vragen te stellen. 'Maar zij verwezen mij steeds weer naar Zijlstra.' Müller besloot actuarieel bureau Milliman Pensioenen in de arm te nemen. 'Dankzij hen kwam ik erachter dat Viadata een veel te dure semicollectieve pensioenpolis had.'

Een semicollectieve pensioenpolis is een pakket van individuele polissen. De aanduiding maakt dat bedrijven en hun werknemers denken goedkope polissen af te sluiten. Anders dan bij een echte collectieve polis krijgt de tussenpersoon echter niet één keer provisie, maar wordt voor iedere nieuwe polis apart betaald. Daardoor lopen de kosten bij een groeiend aantal werknemers snel op. Naar aanleiding van berichten in deze krant hebben verzekeraars, waaronder Nationale-Nederlanden, toegezegd alle semicollectieve polissen om te zetten naar collectieve polissen en waar nodig de schade te compenseren. Nationale-Nederlanden hoopt daar eind dit jaar mee klaar te zijn.

Milliman stelde vast dat er van de pensioeninleg weinig overbleef door de hoge provisiekosten. Dat was een bittere pil, zegt Müller, ook omdat de pensioenpremie volledig door Viadata wordt betaald. 'Dat is een van onze gunstige secundaire arbeidsvoorwaarden.'

Ook bleek dat de regeling bedoeld was voor maximaal 25 deelnemers, terwijl Viadata toen 30 werknemers had. Müller: 'De tussenpersoon had nagelaten ons te melden dat we over moesten stappen naar een collectieve regeling.'

De provisie die Zijlstra ontving, bestond uit een jaarlijkse doorlooppovisie van 4% over elke betaalde premie. Bij een totaal premievolume van euro 75.000 in 2006 komt dat neer op euro 3000. Daarbovenop ontving de tussenpersoon een eenmalige afsluitprovisie voor elke nieuwe werknemer. Deze afsluitprovisie is afhankelijk van het aantal jaren dat de werknemer nog werkt tot aan zijn pensioen; hoe jonger, hoe meer provisie. Bij een pensioenpremie van euro 2850 per jaar krijgt de tussenpersoon binnen de betreffende regeling voor een nieuwe werknemer van 30 jaar bijna euro 2800 afsluitprovisie. Bij tien nieuwe werknemers van deze leeftijd gaat het dan om euro 28.000.

In gesprekken met de tussenpersoon bleek dat hij voor een groot deel leefde van de provisie die hij op de polis verdiende, vertelt Müller. 'Dat was choquerend, vooral omdat wij hem vaker hadden ingehuurd voor administratief werk.' Zijlstra vroeg Viadata de regeling in stand te houden. Müller: 'Anders moest hij de afsluitprovisie terugbetalen aan de verzekeraar: een grote financiële strop.'

Nationale-Nederlanden deed nog een voorstel voor een nieuwe collectieve overeenkomst, maar Viadata had het vertrouwen in de verzekeraar verloren. Ook wilde het bedrijf geen tussenpersoon meer in de arm nemen.

Uiteindelijk stapte Viadata op 1 januari 2008 over naar een collectieve regeling van Ohra. Müller: 'We weten nu precies wat de kosten zijn en hoeveel premie er wordt gebruikt voor het daadwerkelijk opbouwen van pensioen. Bovendien communiceren we niet meer via een tussenpersoon, maar direct met de verzekeraar.'

De pensioenkosten van Viadata zijn sinds de overstap gedaald van 7% naar 5% van de brutoloon. Müller: 'Het fijnste is dat de premie nu vooral wordt gebruikt voor het opbouwen van pensioen en niet in de zakken van een tussenpersoon verdwijnt.'

Toch is het werken met adviseurs op provisiebasis niet per definitie verkeerd, zegt Jeroen Hilbrands, partner van Milliman. 'Wel moet vooraf duidelijk zijn wat de vergoeding is en moet deze in verhouding staan tot de geleverde diensten.'

Tussenpersoon Zijlstra zegt dat hem niets te verwijten valt. 'Ik ben geen pensioenspecialist. Als bekende heb ik dat in 1997 voor Viadata geregeld.' Volgens hem wist het bedrijf wel degelijk hoe hoog de provisies waren. Zijlstra is dan ook niet gecharmeerd van de wijze waarop Viadata de zaak heeft afgehandeld. Hij moest Nationale Nederlanden ruim euro30.000 provisie terugbetalen. 'Ik ging net niet failliet.' Hij wist niets van een maximum van 25 deelnemers.

Nationale Nederlanden laat weten dat de grens van 25 deelnemers niet streng werd gehanteerd. 'Bij een paar deelnemers meer trokken wij niet gelijk aan de bel', zegt een woordvoerder. De verzekeraar betreurt de gang van zaken. 'Wij zijn niet voor niets gestopt met semicollectieve polissen.' Toch blijft de verzekeraar in het mkb werken via adviseurs. 'Wel willen we in de toekomst dat de klant bepaalt hoe hoog de beloning van de adviseur is en op welke manier die wordt betaald.'