



Ongelijke strijd pensioenfondsen

Steeds meer pensioenfondsen bevinden zich in zwaar weer. Media berichten regelmatig dat kortingen in 2017 niet uit te sluiten zijn. Daarnaast worstelen vooral de kleinere pensioenfondsen met hun voortbestaan. Het blijkt moeilijk om goede, deskundige bestuursleden te vinden die ook de tijd hebben om een pensioenfonds te besturen.

Een (deels) professioneel bestuur kan een alternatief zijn, maar dit brengt substantiële kosten met zich mee. Voor kleinere fondsen is dat een probleem: zij hebben al moeite genoeg om de kosten per deelnemer binnen de perken te houden. Momenteel onderzoeken veel van deze kleinere pensioenfondsen hun mogelijkheden: aansluiten bij een APF, bij een BPF of overgaan naar een verzekeraar. Helaas is het speelveld tussen deze mogelijkheden op dit moment niet gelijk.

Korting bij overgang naar APF

Sinds 1 januari is de wetgeving voor het Algemeen Pensioenfonds (APF) van kracht. Sinds kort zijn er ook meerdere APF'en met een vergunning. Deze nieuwe uitvoeringsvorm zou soelaas moeten kunnen bieden voor de uitdagingen waar kleinere pensioenfondsen mee worstelen. Helaas blijkt dit niet in alle gevallen zo te zijn.

Het grote probleem is dat een pensioenfonds dat onder water staat, zich niet zomaar kan aansluiten bij een APF. Voor een zogeheten multi-client-kring moet de dekkingsgraad gelijk zijn aan de minimum vereiste dekkingsgraad van die kring: circa 105%. Een optie voor zo'n fonds is om zich eerst bij een APF in een eigen kring aan te sluiten. Als de dekkingsgraad dan voldoende hersteld is, kan de overstap naar de multi-client-kring alsnog worden gemaakt. Helaas is een eigen kring duurder in uitvoering en brengt die ook meer compliance-eisen met zich mee. Dat is voor veel fondsen dus geen reële optie.

Een andere mogelijkheid is om de opgebouwde pensioenen voor aansluiting bij de APF zodanig te verlagen (lees: een korting door te voeren) dat de dekkingsgraad gelijk is aan de vereiste dekkingsgraad van de multi-client-kring. Voor een dergelijk besluit is veel moed nodig. Het bestuur van een pensioenfonds tracht bij een liquidatie en de overdracht van opgebouwde pensioenaanspraken en –rechten immers vooral de belangen van de deelnemers te behartigen. Dat strookt gevoelsmatig niet met een – soms aanzienlijke – korting. De verleiding is dan groot om de liquidatie uit te stellen tot de dekkingsgraad van het fonds mogelijk 'vanzelf' weer herstelt.



Aansluiten bij BPF zonder korting

Een andere optie die momenteel regelmatig wordt gebruikt, is een vrijwillige aansluiting bij een bedrijfstakpensioenfonds (BPF). Sommige BPF'en bieden deze mogelijkheid. Het vreemde is dat bij een overdracht als deze wél een lagere dekkinggraad dan 105% is toegestaan. Het liquiderende pensioenfonds moet immers worden overdragen op basis van de dekkinggraad bij het BPF in kwestie. Op dit moment is de dekkinggraad bij de BPF'en die openstaan voor vrijwillige aansluitingen substantieel lager dan 100%. Daardoor is de kans op kortingen in de toekomst vanzelfsprekend reëel. Omdat bij de overdracht niet of slechts beperkt gekort te worden, is de boodschap naar deelnemers gemakkelijker. Op het moment dat in de toekomst werkelijk gekort gaat worden, is het oorspronkelijke pensioenfonds al lang geliquideerd en het bestuur ontbonden. Het BPF is dan het aanspreekpunt. Dit leidt in de praktijk tot vreemde situaties. Een illustratie kan dit verhelderen.

Een voorbeeld

Stel: een klein pensioenfonds met een dekkinggraad van 95% wil zich aansluiten bij een multi-client kring van een APF. Dan zal het de pensioenaanspraken en –rechten ineens met 10% moeten verlagen. Daarmee komen ze bij het APF binnen op het minimum vereiste niveau, wat betekent dat toeslagverlening (indexatie) de eerstkomende jaren nog niet aan de orde is. De korting wordt dus voorlopig niet goed gemaakt. Sterker nog: de gekorte aanspraken en rechten verliezen in de nabije toekomst nog meer van hun waarde door inflatie (al is die op dit moment zeer beperkt).

Een alternatief is een vrijwillige aansluiting bij een BPF; daar is de dekkinggraad circa 90% en hoeven de pensioenaanspraken en –rechten dus niet gekort te worden. Ze kunnen zelfs worden verhoogd. Omdat de overdracht immers plaatsvindt op basis van de dekkinggraad van het BPF (90%) blijft er 5% van de middelen van het oorspronkelijke pensioenfonds over. Dat overschot kan worden gebruikt voor een eenmalige verhoging van alle pensioenen met ruim 5%. De boodschap die het liquiderende pensioenfonds dan moet brengen naar de deelnemers is dus een veel positievere: "U krijgt er allemaal meer dan 5% bij!"

De vraag is wel of dit reëel is. In Aon's optiek niet. Het betreffende BPF staat er immers niet al te best voor met een dekkinggraad van 90%: een korting in de nabije toekomst is daarmee vrijwel niet te vermijden. Alleen zal die worden uitgesmeerd over een langere periode (maximaal tien jaar), dus zal de jaarlijkse korting beperkt blijven. Dan kunnen de uitkeringsgerechtigden de eerste jaren aardig profiteren van de verhoging van ruim 5% bij de overdracht. Het duurt wel even voordat die teniet is gedaan.



Een ongelijk speelveld

Wellicht vraagt u zich af: is dit wel eerlijk? En draagt dit wel bij aan de belangen van deelnemers, waar ook DNB zich sterk voor maakt bij het beoordelen van collectieve waardeoverdrachten? Naar Aon's mening niet. Het is dubieus dat BPF'en die in (zeer) zwaar weer verkeren gewoon pensioenen mogen overnemen. De korting is dan al in zicht. Hoe is dat te rijmen met de eis van DNB om voldoende rekening te houden met de zekerheid van de pensioenaanspraken en –rechten? Dat is één van de argumenten die is gebruikt om bij een APF de eis van 105% te stellen. Het is ook een argument dat vaak bij een overdracht naar een cross-border pensioenfonds (de zogenoemde 'België-route') wordt gebruikt.

Zoals in de nieuwe IORP-regelgeving is vastgelegd, mag de zekerheid van de aanspraken en rechten niet worden aangetast. Oftewel: ook in België moet aan het Nederlands Financieel Toetsingskader worden voldaan. Eerlijk is dat natuurlijk niet: de cross-border pensioenfondsen en APF'en in Nederland – een uitvoeringsvorm die juist kleinere pensioenfondsen een uitweg moet bieden – worden anders beoordeeld dan een BPF. Volgens DNB is de meetlat waarlangs ze worden gelegd gelijk: de Nederlandse pensioenwetgeving. Dat is juist, maar hoe is de discrepantie dan te verklaren?

Achtergrond zwaar weer BPF'en

BPF'en dempen in het algemeen al jaren hun premie op basis van het verwachte beleggingsrendement of de gemiddelde rente. Dit betekent dat de premies niet kostendekkend zijn: er wordt meer pensioen opgebouwd dan nu vanuit de premie gefinancierd kan worden. Dat wrekt zich op enig moment vanzelf. Door deze (te) lage premie daalt de dekkinggraad en wordt de zekerheid van de liggende pensioenaanspraken en –rechten aangetast. Dus ook van de pensioenaanspraken en –rechten die overkomen van een liquiderend pensioenfonds. Er is dus sprake van sponsoring. Dat is de basis van een BPF: het gaat om het collectief in een bepaalde sector. Op zich is dat verdedigbaar, maar als er sprake is van vrijwillige aansluitingen vanuit andere sectoren, dan begint de solidariteit toch te schuren. Zou dit niet meegenomen moeten worden in de beoordeling? Is het niet opportunistisch om opgebouwde pensioenaanspraken en –rechten over te dragen naar een fonds dat zich ver in dekkingstekort bevindt en nog altijd niet een kostendekkende premie vraagt? Zouden de deelnemers van een liquiderend pensioenfonds dan niet beter af zijn als het oorspronkelijke fonds gecontinueerd zou worden?

Dispensatie van een BPF

Daarbij is het nog opmerkelijker dat bij de dispensatie van een BPF momenteel bij veel werkgevers scherper wordt gekeken. Tot voor kort moest dan altijd worden aangetoond dat de waarde van de pensioenuitkomsten op de pensioendatum voor alle deelnemers tezamen



ten minste gelijk was aan 95% van de waarde van de pensioenuitkomsten op de pensioendatum bij het BPF. Dat lijkt logisch, want de hoogte van het uiteindelijke pensioen is waar het om gaat.

Toch is er recentelijk een eis bijgekomen: die van de financiering. De premie die betaald wordt, moet, ten minste gelijk zijn aan de premie bij het BPF. Waar deze eis vandaan komt, is onduidelijk. Bij Aon hebben we hem nooit eerder gezien. Waarom is het ook van belang hoeveel een werkgever voor een pensioenregeling betaalt? Als hij een goede deal sluit met een uitvoerder en daardoor minder premie betaalt, moet hij daar niet voor worden gestraft met het verliezen van zijn dispensatie. Bovendien is de premie bij een BPF een doorsneepremie. Die is dus voor iedere werkgever gelijk – al zijn er ook BPF'en waar vrijwillige aansluiting mogelijk is die een opslag of afslag op de premie rekenen in verband met demografische afwijkingen binnen het deelnemersbestand. Als de medewerkers van een bepaalde werkgever jonger zijn dan de gemiddelde deelnemer in een BPF, dan is de premie die hij betaalt voor dezelfde pensioenregeling elders uiteraard lager. Dat zou de dispensatie niet in de weg moeten staan.

Hoe moet het wel?

Aon vindt dat er één stelregel zou moeten zijn voor alle pensioenuitvoeringsvormen. Het is niet uit te leggen dat voor een APF en een buitenlands fonds zwaardere eisen gelden bij een waardeoverdracht dan voor een BPF. Ook moet de regelgeving voor dispensatie eenduidig worden toegepast. Er moet één gelijk speelveld zijn, waarbij geen enkele uitvoeringsvorm bevoordeeld of benadeeld wordt. Het belang van de deelnemers moet altijd voorop staan.

(bron: AON Hewitt)