

Sergé Velraeds over zijn rol als pensioenadviseur:

“Je moet zorgen dat je de spin in het web wordt en blijft”

De pensioenuitvoerder heeft met de Pensioenwet sinds 1 januari 2007 direct contact met uw klant. Door de nieuwe wet is er een driehoeksverhouding ontstaan tussen de pensioenuitvoerder, de werkgever en de werknemer. Is er dan geen rol weggelegd voor het intermediair? Zo somber ziet Sergé Velraeds, pensioenadviseur bij Vequa Verzekeringen, het zeker niet.

Door Froukje Meerman Foto's De Beeldredactie/Annemiek Mommers

De rol van de pensioenadviseur is niet meer dezelfde sinds 1 januari jongstleden door de nieuwe verdeling van verantwoordelijkheden tussen pensioenuitvoerder, werkgever en werknemer. De werknemer staat centraal in de nieuwe Pensioenwet en er is gekozen voor een meer transparante opzet. Doel van de wet is het pensioenbewustzijn van de werknemer te vergroten.

Specialisme

Vequa Verzekeringen & Financiële diensten uit Simplveld (Lb.) is onder andere gespecialiseerd in pensioenen. Het middelgrote assurantiëkantoor is ontstaan op 1 januari 2003 uit de samenwerking tussen Sergé Velraeds en Sjaak Quaedflieg. “We kennen elkaar uit de periode dat we allebei werkzaam waren binnen het Assurantiebedrijf ING Bank. Daarvoor hebben we beiden bij een middelgroot assurantiëkantoor gewerkt,” vertelt Velraeds. “Sjaak Quaedflieg heeft de administratieve kant als aandachtspunt en ik de commerciële kant. Voordat we ons in Simplveld vestigde hadden wij ons kantoor in Heerlen. Vanaf 2006 zitten we prominent in het centrum van Simplveld, waar we allebei eveneens woonachtig zijn. We opereren landelijk, maar we hebben natuurlijk de meeste klanten in deze regio. Vequa telt totaal acht medewerkers, waarvan drie in de buitendienst. We richten ons voornamelijk op de zakelijke markt.”

Velraeds neemt de adviesmarkt op het gebied van pensioenen binnen Vequa Verzekeringen voor zijn rekening. Hij is Register Pensioenadviseur (RPA) en Fiscaal Adviseur (FA) en aangesloten bij de Nederlandse Orde van PensioenDeskundigen (NOPD). “Ons advies richt zich met name op de DGA en collectieve pensioenen voor de mkb-markt” Om zich voor te bereiden op de nieuwe wet, heeft hij diverse sessies bijgewoond, bijvoorbeeld van Akkermans & Partners, en veel informatie ingewonnen bij verzekeraars. Vervolgens heeft hij zelf binnen het kantoor zijn collega's op de hoogte gehouden van de wetswijzigingen. “Iedereen op kantoor moet in staat zijn om de eerste vragen van de klant te kunnen beantwoorden. Daarom houden we elkaar op de hoogte van wat er speelt binnen zijn of haar vakgebied. Diepgaande vragen worden natuurlijk door een specialist behandeld.”

Nieuwe wet

Dat er een nieuwe Pensioenwet moest komen, dat was duidelijk voor Velraeds. “De Pensioen- en Spaarfondsenwet (PSW) was verouderd, daar waren we het allemaal over eens. Er was veel jurisprudentie en dergelijke bijgekomen en dat alles maakte het er niet duidelijker op.” Maar ook al vindt hij de nieuwe Pensioenwet een goed initiatief, het zal voor de werkgever ook een lastenverzwaring met zich meebrengen, zowel in financieel als in administratief opzicht. “Denk hierbij maar aan de verlaging



van de toetredingsleeftijd naar 21 jaar en het vervallen van de wachttijd voor het NP en het WzP. En of de 21-jarige werknemer nu hierop zat te wachten is maar de vraag, mijns inziens heeft hij liever een volle tank brandstof voor de auto dan een OP-aanspraak op 65-jarige leeftijd."

Transparantie

Velraeds: "Dit jaar zijn er veel vragen door werkgevers en werknemers gesteld over de nieuwe pensioenwetgeving en vooral aan het einde van dit jaar komt er veel werk op ons af. Alle lopende contracten moeten dan toch echt worden aangepast. We vertellen nu dan ook al de werkgevers en haar medewerkers wat de wijzigingen zullen zijn. Tevens proberen we met de werkgever duidelijk afspraken te maken hoe we omgaan met de administratieve kant van de pensioenregeling."

Velraeds is niet bang voor zijn rol als pensioenadviseur. "Daar is altijd markt voor. Belangrijk is dat je kunt aantonen dat je deskundig bent en ervoor zorgt dat je niet gezien wordt als een snelle verkoper. Daarom onderstreep ik de NVA-stellingen over transparantie en het zogenoemde veelbesproken level playingfield. Ik sta nu al in mijn adviesgesprek duidelijk stil bij de vormen van beloningsstructuur, zodat een klant over een bepaalde tijd, als het een en ander wettelijk geregeld is, het niet dan moet vernemen. Ik geef de werkgever dan ook de

keuze: op declaratie of op provisiebasis. Veelal wordt dan gekozen voor de provisievariant, omdat je daar als klant niet direct iets van merkt. Je mag best kenbaar maken dat je niet voor niets werkt, je spreekt tenslotte met ondernemers. Willen ze een second opinion? Dan gaat het op basis van uurtarief."

Adviesrol

De rol van de pensioenadviseur is veranderd. De pensioenuitvoerder heeft nu direct contact met 'zijn' klant, de werkgever, maar daar ziet Velraeds geen bedreiging in. "Ik vind het dan ook helemaal niet zo verkeerd dat de verzekeraar rechtstreeks correspondeert met onze gezamenlijke klanten. Het is maar hoe je omgaat met de driehoeksverhouding tussen verzekeraar, werkgever en werknemer. Als intermediair moet je met de verzekeraars afspreken dat je altijd, direct, een kopie wilt ontvangen van alle correspondentie. De verzekeraar die dat weigert ziet het belang van het intermediair niet en dat zet andere vraagtekens. De werkgever verwacht wel dat jij hem op de hoogte houdt. Dus onderneem wel actie als hij een brief van de verzekeraar heeft ontvangen. Wat dat betreft is er eigenlijk niets veranderd. Alleen de te bewandelen route is anders."

"Je moet als pensioenadviseur weten waar je het over hebt en die toegevoegde waarde leveren. Je moet zorgen dat je de spin in het web wordt en blijft en zo dicht mogelijk naar je klant kruipen. Ga op de stoel van de werkgever zitten. Dat voor bestaande contracten de pensioenopbouwende leeftijd verlaagd wordt op 1 januari 2008 naar 21; dat moet je nu vertellen, dit zijn lasten waarmee de werkgever in 2008 wordt geconfronteerd." Zelf heeft Velraeds alle ondernemers in zijn klantenbestand en prospects in 2006 uitgenodigd om ze een presentatie te geven over de op hand zijnde wijzigingen. Daarnaast heeft hij enkelen een op een benaderd. "We weten wat er bij de klanten speelt en hebben heel goed klantencontact." De reacties op de wijzigingen lopen uiteen. "Reacties zijn vaak laconiek."

"De laatste jaren is pensioenadviseur steeds meer een gespecialiseerd vak geworden", vindt Velraeds. "Ik denk dan ook dat er met de nieuwe wet veel all-round kantoren zijn die zich niet meer op pensioenen focussen. Wel zullen zich meer gespecialiseerde pensioenkantoren gaan vestigen. Maar je verstaat het vak of niet. Goede pensioenadviseurs blijven er altijd." ■

"Ik geef de klant de keuze: op declaratie of op provisiebasis"