

Waardeoverdracht kan aardig in de papieren lopen

Het is nog niet zo lang geleden – laten we zeggen zo'n 30 jaar – dat het gewoon was om je hele leven bij dezelfde werkgever te blijven. Nagenoeg niemand hoefde zich dan ook druk te maken om waardeoverdracht. In de loop van de jaren is dit beeld drastisch veranderd.

Op dit moment wisselen jaarlijks zo'n 400.000 mensen van baan (CBS, 2006). Bovendien hebben werknemers sinds 8 juli 1994 het wettelijk recht om de tijdens hun vorige dienstverband opgebouwde pensioenaanspraken in te brengen in de pensioenregeling van hun nieuwe werkgever; dit noemen wij waardeoverdracht. Sinds de invoering van de Pensioenwet is het aantal wetsartikelen dat gewijd is aan dit onderwerp gegroeid van 3 naar 23. Goede informatieverstrekking van werkgevers en pensioenuitvoerders richting werknemer is hierbij de hoofddoelstelling geweest. Je zou dus denken dat de gemiddelde

werknemer nu prima in staat moet zijn om een juiste keuze te kunnen maken. Uit een onderzoek (Life event: een nieuwe baan (uitgevoerd door GfK) dat de AFM op 8 juni 2008 publiceerde blijkt echter het tegendeel.

Rekenregels

Sinds 1 januari 2008 zijn de rekenregels die gelden voor waardeoverdracht aangepast. Dit heeft vooral gevolgen voor werkgevers die de pensioenregeling – in de vorm van een uitkeringsovereenkomst – hebben ondergebracht bij een verzekeraar. De pensioenaanspraken worden in dat geval veelal ingekocht tegen een rekenrente van 3%. De overdrachtswaarde die de pensioenverzekeraar ontvangt, wordt echter berekend op basis van een rekenrente van 4,92% (cijfer 2008). Het gevolg hiervan is dat een nieuwe werkgever fors moet bijbetalen. Werkgevers hebben er daarom alle belang bij om vooraf goed te laten onderzoeken of waardeoverdracht wel zo voordelig is voor hun werknemers. Men kan echter een waardeoverdracht niet tegenhouden.

Niet inhoudelijk

De conclusie uit het onderzoek van de AFM is dat werknemers niet op inhoudelijke gronden beslissen om gebruik te maken van hun recht op waardeoverdracht. Als belangrijkste reden – namelijk in 78% van de gevallen – om wel voor waardeoverdracht te kiezen wordt een praktische reden genoemd: 'zo houd ik één partij waarvan ik mijn pensioen ontvang'. Zaken als een beter indexatiebeleid, hogere dekkingsgraad of een partnerpensioen op opbouwbasis worden in het geheel niet genoemd. En laten deze zaken nu juist wél een goede reden zijn om voor waardeoverdracht te kiezen.



Ernst J. Strengers

Pensioenregister

Dit alles is extra wrang voor werkgevers die worden geconfronteerd met torenhoge nota's die kunnen oplopen tot vele tienduizenden euro's. Als hun werknemers verder geen voordeel hebben aan de waardeoverdracht, anders dan dat zij één pensioenuitvoerder hebben, dan betalen zij een hoop geld voor een beetje gemak. Met ingang van 1 januari 2011 zal het nationaal pensioenregister operationeel zijn. Het pensioenregister moet het voor iedereen mogelijk maken om op één punt een eenvoudig en volledig overzicht te krijgen van alle door hem of haar opgebouwde

pensioenaanspraken en de AOW-uitkering. Hierdoor zal het hoofdargument dat nu wordt genoemd om voor waardeoverdracht te kiezen in kracht afnemen. Verder blijkt uit dit alles maar weer dat een goede communicatie over pensioen anno 2008 essentieel is en dat vele werkgevers en werknemers met smart zitten te wachten op een goed advies. Het inschakelen van een deskundige is daarbij de eerste stap.

Ernst J. Strengers FFP

Vennoot Neutralis financiële raadgevers & pensioenen te Hengelo (Ov)

financiële service desk



De full-service organisatie voor het zelfstandige financieel intermediair

Ondernemen tijdrovend? De financieel intermediairs die gekozen hebben voor Financiële Service Desk (FSD) hebben genoeg tijd voor hun klanten.

FSD ondersteunt nu al ruim 350 zelfstandige financiële intermediairs op alle terreinen van hun ondernemerschap. Deskundige ondersteunende advisering, praktische begeleiding, innovatieve productontwikkeling en toegang tot de producten van ruim 40 geldverstrekkers en/of verzekeraars; hierdoor wordt door FSD veel en nuttig werk uit handen genomen. Zo hebben de FSD deelnemers **meer tijd** om te doen waar zij goed in zijn:

het geven van persoonlijk advies aan hun klanten.

Geïnteresseerd?

Neem contact met ons op voor een vrijblijvend gesprek.

Financiële Service Desk
Overakkerstraat 188
Postbus 9365
4801 LJ Breda

T: 076-530 55 44
E: info@fsdesk.nl
I: www.fsdesk.nl

Bent u financieel intermediair? Word dan ook deelnemer van FSD en profiteer van de volgende voordelen:

- (Behoud) rechtstreekse aanstellingen
- HypotheekVoorwaardenOverzicht
- Vaktechnische ondersteuning op postniveau
- Exclusieve financiële producten onder het label Waardevol
- Opleidingen, workshops en vaardigheidstrainingen
- Service op het gebied van marketing, automatisering, financiële administratie, internet, HRM/P&O

HOEZO

**ondernemen
tijdrovend?**

