

Hoe beleggen onder de Wtp de dynamiek tussen deelnemer en pensioenfondsvonds verandert.

Achmea Investment Management

De introductie van de Wet Toekomst Pensioenen markeert de overgang van het Nederlandse pensioenstelsel van defined benefit (DB) naar defined contribution (DC). Hoewel DC-regelingen in Nederland niet nieuw zijn, zal het voor veel pensioenfondsvondsbestuurders toch even wennen zijn: pensioenbeleggingen zijn voortaan volledig voor rekening en risico van de deelnemer en dat verandert de relatie tussen pensioenfondsvonds en deelnemer. Wat kunnen pensioenfondsvondsbestuurders wel en vooral ook niet verwachten? En welke lessen kunnen we leren uit het buitenland? In dit artikel bespreken we deze veranderende dynamiek aan de hand van drie onderwerpen.

1. De mythe van verhoogde betrokkenheid

Het is verleidelijk te denken dat de introductie van persoonlijke pensioenvermogens automatisch gaat zorgen voor meer deelnemersbetrokkenheid. Dit zou goed nieuws zijn, want ondanks dat het Nederlandse pensioenstelsel in 2024 wederom tot beste van de wereld werd uitgeroepen¹, blijft pensioenbewustzijn en betrokkenheid onder deelnemers laag². Een hoger bewustzijn zou kunnen leiden tot vaker inloggen op portalen, het beoordelen van het verwachte pensioeninkomen, het toetsen van risicobereidheid of het aanpassen van beleggingskeuzes.

Landen met meer ervaring in DC-regelingen, zoals Australië, de VS, Canada en het VK, laten echter zien dat lage betrokkenheid hardnekkig is. Het type regeling – DB of DC – lijkt daarbij weinig verschil te maken³. Pensioenfondsvondsbestuurders die toch de betrokkenheid van hun deelnemers willen vergroten, staan dus nog steeds voor een uitdaging en moeten goed nadenken over hun communicatiestrategie onder de Wtp. Ook daarbij kan naar het buitenland worden gekeken waar al uitgebreid is geëxperimenteerd met technieken zoals behavioral nudges, gamification en het integreren van financiële planning.

De Wet Toekomst Pensioenen (Wtp) betekent een overstap naar een nieuwe wereld. De pensioen-toezegging wordt vervangen door een premie-toezegging en een persoonlijk pensioenvermogen. Straks wordt er alleen nog pensioen opgebouwd in premieregelingen. Dit heeft consequenties voor de beleggingsportefeuille van pensioenfondsvondsvonds.

Het nieuwe pensioen moet beter aansluiten bij de ontwikkelingen op de arbeidsmarkt en krijgt een beleggingsbeleid dat nauw is afgestemd op de leeftijd en risicobereidheid van deelnemers. Pensioenfondsvondsvonds hebben daarbij de keuze tussen de Solidaire Premieregeling (SPR) en de Flexibele Premieregeling (FPR). Een breed gespreid beleggingsuniversum blijft gewenst.

Samen naar uw duurzame financiële toekomst, dat is waar Achmea IM voor staat. Daarom kijken onze specialisten vooruit en maken ze het verschil voor onze klanten bij de transitie van het beleggingsbeleid richting WTP.

2. Eén leek kan meer vragen dan tien wijzen kunnen antwoorden

Okay, het originele gezegde gaat uit van een dwaas in plaats van een leek, maar pensioendeelnemers zijn allesbehalve dwazen. Toch zullen velen niet over uitgebreide beleggingsexpertise beschikken. Dat hoeft ook niet, want daarom hebben we professionele pensioenfondsvondsvondsbestuurders, fiduciair vermogensbeheerders en investment consultants aangesteld. In de vorige paragraaf gaven we al aan dat het niet te verwachten is dat de pensioenbetrokkenheid van deelnemers na de implementatie van het nieuwe stelsel plotseling heel erg zal toenemen.

Toch is de kans groot dat pensioenfondsen te maken krijgen met deelnemers die gedetailleerde vragen stellen over beleggingen, vooral nu pensioenvermogens worden gepresenteerd als “persoonlijk”.

Een vocale minderheid, waaronder deelnemers die bijvoorbeeld via online brokers in ETF's beleggen, kan vragen stellen over kosten, securities lending, sampling methodes, dividendlekkage en ISIN-codes. Anderen, zonder veel ervaring met beleggen, kunnen zich afvragen waarom hun lifecycle-portefeuille in obligaties belegt, terwijl aandelen de afgelopen jaren beter presteerden.

Pensioenfondsen kunnen zich hierop voorbereiden door deelnemercontactkanalen tijdig goed in te richten en op te leiden. Maar ook door nu al na te denken over hoe beleggingsinformatie straks wordt aangeboden, door FAQ's voor te bereiden en door deelnemers hierover te bevragen. Zo kan bijvoorbeeld worden overwogen om op online portalen deelnemers een keuze te geven tussen beknopte of uitgebreide beleggingsinformatie. Op die manier kan enerzijds de vocale minderheid worden bediend, zonder de stille meerderheid te verwarren die een eenvoudigere informatiebehoefte heeft.

3. Zet de bril van de deelnemer op

Pensioenfondsen moeten zich er bovendien van bewust zijn dat deelnemers een heel andere perceptie kunnen hebben van risico en rendement dan het pensioenfonds zelf. Pensioenfondsen zijn gewend te denken in termen van relatieve rendementen ten opzichte van verschillende benchmarks. Voor individuele beleggingsstrategieën wordt gekeken naar bijvoorbeeld een MSCI World Index, en voor het pensioenfonds als geheel gelden de verplichtingen de facto als de benchmark. En ondanks dat ook pensioenfondsbestuurders niet ongevoelig zijn voor korte termijn resultaten, zijn ze doorgaans getraind in het hanteren van een lange beleggingshorizon.

De gemiddelde pensioendeelnemer die minder beleggingskennis en -ervaring heeft, zal echter moeite kunnen hebben om rendementen te relateren aan benchmarks. Als beleggingen bijvoorbeeld met 10% dalen, maar de prijs van een vast pensioen met 12% daalt, dan is de kans groot dat deelnemers zich focussen op de absolute daling van 10% zonder zich te realiseren dat hun koopkracht feitelijk is toegenomen.



Maar ook aan de risicokant liggen uitdagingen. Deelnemers kunnen de impact van negatieve rendementen heel anders ervaren dan pensioenfondsbestuurders. Het is bekend dat vooral particuliere beleggers vaak een sterke mate van verliesaversie vertonen. Dit betekent ruwweg dat koersdalingen psychologisch zwaarder wegen dan stijgingen van gelijke omvang. Een deelnemer zal daardoor intuïtief veel meer gefocust zijn op neerwaarts risico (kans op verlies, of value-at-risk). Traditionele (symmetrische) risicomaatstaven zoals volatiliteit in termen van standaarddeviatie hebben voor de gemiddelde deelnemer veel minder betekenis.

Pensioenfondsen die zich goed verplaatsen in de deelnemer en rekening houden met verschillen in interpretatie, zijn beter in staat om hun communicatie effectief over te brengen. Heldere taal en consistent gebruik van begrippen zijn daarbij essentieel. Initiatieven zoals “Onze taal op groen” van de Pensioenfederatie⁴ kunnen daarbij ondersteunen. Ook hier kunnen gesprekken met deelnemers helpen om inzicht te krijgen in communicatievoorkeuren.

Ook deelnemereducatie kan bijdragen aan het beter laten landen van pensioencommunicatie, maar het is uitdagend om dit als instrument effectief in te zetten. Neem als voorbeeld de kennisklooftheorie (Tichenor et al., 1970)⁵ die stelt dat méér informatie vaak de kloof tussen praktisch- en theoretisch opgeleiden alleen maar groter maakt in plaats van kleiner. Vooral theoretisch opgeleiden profiteren hier in de praktijk van, waardoor een ‘one-size-fits-all’ aanpak niet voor alle deelnemers werkt. Bovendien is een zekere bereidheid van deelnemers

nodig om educatie effectief te maken. Bij lage pensioenbetrokkenheid is ook de bereidheid om zich te verdiepen in pensioenzaken immers vaak beperkt.

Hoe Pensioenfondsbestuurders zich kunnen voorbereiden

De transitie van het Nederlandse pensioenstelsel naar een DC-systeem zal, anders dan vaak gedacht of gezegd, waarschijnlijk geen revolutie in deelnemersbetrokkenheid teweegbrengen. Toch moeten pensioenfondsbestuurders zich voorbereiden op een verandering in de aard van die betrokkenheid. Door verschillen in beleggingsperspectieven tussen deelnemers en pensioenfondsen te herkennen, kunnen fondsen effectiever communiceren en beter afgestemde beslissingen nemen.

Hier enkele concrete adviezen:

a. Identificeer de belangrijkste beleggingskeuzes:

Welke keuzevrijheid biedt de regeling na overgang naar de Wtp? En welke daarvan hebben de grootste impact op het verwachte pensioeninkomen? Zodra dat helder is kan hier beleid op worden gevoerd.

b. Begin op tijd met het nadenken over hoe het pensioenfonds wil communiceren over beleggingen:

Verplaats u in de deelnemer en denk na over welke informatie voor deelnemers relevant is en hoe deze geïnterpreteerd kan worden. En vraag het ze vooral door direct in gesprek te gaan! Dit is geen standaardonderdeel van het communicatieplan dat pensioenfondsen bij overgang naar de Wtp moeten aanleveren bij de AFM, maar in onze optiek wel heel belangrijk!

c. Denk na over de rol van deelnemereducatie:

Hoe staat het met de financiële geletterdheid van uw deelnemers en bepaal welke rol het pensioenfonds voor zichzelf ziet in het al dan niet verbeteren hiervan en hoe? Bedenk daarbij dat het uitdagend is om educatie effectief in te zetten zonder een hoge pensioenbetrokkenheid.

Auteur



Marijn Jansen
Investment Solutions Specialist

www.achmeainvestmentmanagement.nl

Goed voorbereid op de Wtp

Op www.achmeainvestmentmanagement.nl/institutioneel/onze-dienstverlening/wtp vindt u nog veel meer informatie om u goed voor te bereiden op de transitie naar het nieuwe pensioenstelsel.

Contact

Neem contact op met uw contactpersoon bij Achmea Investment Management.

Of met Mark Bakker, Business Development Director, Mark.Bakker@achmea.nl, +31 6 101 851 94.

Geraadpleegde bronnen

1 Mercer. Mercer CFA Institute Global Pension Index [Online], 2024, beschikbaar via <https://www.mercer.com/globalpensionindex>

2 Prast, H. M., & van Soest, A. H. O. (2014). Pensioenbewustzijn. (NETSPAR Panel Paper; Vol. 37). NETSPAR.

3 L. Brüggem, E. Ponds, J. Augustus, J. Barrett en L. Teichman (2022) Communication in DC Pension Plans: An International Perspective (NETSPAR Occasional Paper).

4 <https://www.pensioenfederatie.nl/website/communicatie-thema-eenvoud>

5 Tichenor, P. J., Donohue, G. A., & Olien, C. N. (1970). Mass media flow and differential growth in knowledge. *Public Opinion Quarterly*, 34, 159-170. <http://dx.doi.org/10.1086/267786>

Disclaimer

Achmea Investment Management B.V. ("Achmea IM") heeft de informatie in dit document met zorg samengesteld. Deze informatie is alleen bestemd voor gekwalificeerde beleggers en/of professionele beleggers zoals bedoeld in de Wet op het financieel toezicht ("Wft"). Dit document is of bevat (i) geen aanbod of uitnodiging om financiële instrumenten te kopen, te verkopen of te verhandelen (in de zin van 1:1 Wft), (ii) geen beleggingsaanbeveling of beleggingsadvies (in de zin van 1:1 Wft), en (iii) geen juridisch of fiscaal advies. Raadpleeg in voorkomende gevallen een juridisch of fiscaal adviseur.

Achmea IM raadt af een (beleggings)beslissing uitsluitend te baseren op de in dit document opgenomen informatie. Achmea IM is niet aansprakelijk voor schade die het gevolg is van een dergelijke (beleggings)beslissing. Dit is reclame. Weergegeven scenario's zijn een schatting van het toekomstige rendement op basis van gegevens uit het verleden, en geven geen exacte indicatie. Uw rendement hangt af van hoe de markt presteert en hoe lang u de belegging/het product aanhoudt.

De informatie in dit document is (mede) gebaseerd op informatie die Achmea IM van betrouwbaar geachte informatiebronnen heeft verkregen. Achmea IM garandeert niet de betrouwbaarheid van die bronnen en de juistheid en volledigheid van de van die bronnen verkregen informatie. De informatie in dit document is puur informatief en u kunt daaraan geen rechten ontleen. Alle informatie is een momentopname, tenzij uitdrukkelijk anders is aangegeven. Het verstrekken van dit document na de oorspronkelijke publicatiedatum is geen garantie dat de hierin opgenomen informatie op die latere datum nog juist en volledig is. Achmea IM heeft het recht om deze informatie zonder aankondiging te wijzigen. Het noemen van rendementen op beleggingen in dit document dient uitsluitend als uitleg en toelichting. Achmea IM spreekt daarmee geen verwachting uit over het rendement of koersverloop van die beleggingen. De waarde van uw belegging kan fluctueren en in het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst.

De informatie in dit document is gebaseerd op door Achmea IM gemaakte aannames. Het is mogelijk dat andere aannames worden gemaakt dan de door Achmea IM gemaakte aannames. De door Achmea IM getrokken conclusies zijn daarom niet noodzakelijkerwijs juist en/of volledig. U mag de informatie in dit document alleen voor eigen persoonlijk gebruik kopiëren. Informatie over de beleggingsinstellingen van Achmea IM kan een publicitaire mededeling bevatten. Raadpleeg het prospectus van de beleggingsinstellingen op [achmeainvestmentmanagement.nl](https://www.achmeainvestmentmanagement.nl) voordat u een beleggingsbeslissing neemt. U mag de informatie niet overnemen, vermenigvuldigen, distribueren of openbaren zonder schriftelijke toestemming van Achmea IM. Alle informatie (teksten, foto's, illustraties, grafisch materiaal, handelsnamen, logo's, woord- en beeldmerken) blijft eigendom van of in licentie bij Achmea IM en wordt beschermd door auteursrecht, merkenrecht en/of intellectueel eigendomsrecht. Er worden geen rechten of licenties overgedragen bij gebruik van of toegang tot deze informatie.

Uitgegeven door: Achmea Investment Management B.V., statutair gevestigd te Zeist en kantoorhoudende te Zeist (Handelsregister nr. 18059537). Achmea IM is geregistreerd bij de Autoriteit Financiële Markten ("AFM") in Amsterdam (AFM registratie 15001209) als beheerder van beleggingsinstellingen zoals bedoeld in artikel 2:65a Wft en is onder deze vergunning bevoegd tot het verlenen van de beleggingsdiensten als opgenomen in het door de AFM gehouden register.