

KPS Jubileumcongres 25 jaar

Vrijdag 2 december

Speech: Merel van Vroonhoven

Titel:

De soepocht naar smakelijkheid

Dames en heren,

Dank voor uw uitnodiging om hier te mogen spreken en van harte gefeliciteerd met het jubileum van KPS.

Als de AFM dragen wij de activiteiten van KPS een warm hart toe. Vanaf uw oprichting in 1991 stimuleert u het maatschappelijke debat over pensioen, deelt u kennis en visie, en draagt u bij aan nieuwe ontwikkelingen in uw sector. In die zin fungeert u al 25 jaar als een soort toezichthouder. Ruim 11 jaar langer dan wij.

Ik had in 1991 dus ook geen stoel aan deze tafel. Helaas. Want ik ben eigenlijk wel benieuwd welke gerechten op uw bord hebben gelegen. Wellicht een kipsalade? Dè voedseltrend van 1991. Een heerlijk gerecht – daar niet van -, maar ook een gerecht dat bestaat uit veel ingrediënten. Zeg maar gerust ‘een complex hapje’. Ik snap dan ook dat u in 1991 besloot om ‘het pensioen’ te bespreken tijdens een uitvoerig diner en niet tijdens een borrel. 😊

Maar nu mag ik gelukkig wel aanschuiven en doe dat met veel plezier. KPS en de AFM hebben namelijk veel gemeen. Jullie willen kennis uitwisselen, samen bouwen en samen verbeteren. In deze uitgangspunten kan de AFM zich helemaal vinden.

Als toezichthouder op de Financiële Markten maken we ons sterk voor een eerlijke en transparante financiële markt en dragen we bij aan een duurzaam financieel welzijn in Nederland. Het is belangrijk dat het publiek, het bedrijfsleven en de overheid vertrouwen hebben in de financiële markten: in banken, verzekeringsmaatschappijen, in aanbieders van beleggingsproducten en ook in pensioenfondsen in hun producten. En dat vraagt om toezicht en waar nodig ook om actie. Ook wij streven daarbij naar Compleet, Simpel en Puur.

Hoe zou dit eruit kunnen zien?

Graag wil ik u even meenemen naar een druilerige zaterdagochtend, begin november. Ik had vrienden uitgenodigd voor een gezellig diner, maar het doen van boodschappen was er volledig bij ingeschoten. Laat staan enig voorbereidend werk. Dus zocht ik naar een complete, simpele, smakelijke en pure oplossing. En deze diende zich aan bij de Albert Heijn! Mijn oog viel op een pakket pompensoep in een van de schappen. Geen blikje, maar een compleet pak met de noodzakelijke, verse ingrediënten. En een dummy-proof handleiding. Toen ik 's avonds mijn pompensoep serveerde, dachten de gasten dat ik uren in de keuken had gestaan. Niet dus. Ik had gewoon stapje voor stapje de handleiding gevolgd. Met een resultaat dat er mocht zijn, al zeg ik het zelf. 😊

Zou het niet mooi zijn als het pensioen ook zo eenvoudig en smakelijk geserveerd kon worden? Ik zie u al instemmend knikken. Goed te zien, want dit is precies het enthousiasme en de energie die we nodig hebben om dat te bereiken. Ons huidige stelsel is ook een soort soep, maar dan eentje van veel en onoverzichtelijke *defaults* en verplichte keuzen. De eenvoud is ver te

zoeken. En willen we de betrokkenheid van de deelnemers verhogen, moet dit echt anders.

Daarom hebben wij afgelopen juni in ons *position paper* de aanzet gegeven voor een nieuw pensioenstelsel. Voor een toekomstbestendig stelsel dat eerlijk en transparant is voor iedereen en duurzaam financieel welzijn bevordert. Dit nieuwe stelsel rust op drie pijlers:

- 1) Een persoonlijke pensioenrekening voor iedere Nederlander.
- 2) De mogelijkheid om rekening te houden met de verschillen tussen de deelnemers.
- 3) Zorgen voor een goede balans tussen keuzevrijheid en bescherming van de deelnemer.

De AFM is voorstander van een nieuw toekomstbestendig stelsel waarbij iedereen kan zien hoeveel pensioen hij daadwerkelijk heeft opgebouwd. Je ziet hoeveel pensioen je krijgt, welke risico's je loopt en welke risico's worden gedeeld met anderen.

Ik richt mij vandaag op de tweede en derde pijler. Deze pijlers laten onder meer zien dat we ook binnen ons huidige stelsel verbeteringen kunnen doorvoeren. Verbeteringen die zorgen voor meer duidelijkheid en eenvoud.

En dit is echt noodzakelijk. Wist u dat momenteel een woord als 'gras' of 'baksteen' meer losmaakt bij de consument dan het woord 'pensioen'? Wetenschappelijk onderbouwd hè, ik verzin het niet. Aan ons de uitdaging om de consument meer te betrekken bij zijn eigen pensioen. Na te laten denken over zijn pensioenopbouw, over wat nodig is om na zijn pensionering zijn levensstandaard te handhaven.

Het antwoord schuilt in de combinatie van de volgende twee punten:

- Het verstrekken van correcte, duidelijke en evenwichtige informatie.
- Het sturen, het *nudgen*, van de consument, binnen de gegeven informatie.

Laat ik beginnen met de wijze waarop pensioeninformatie wordt verstrekt. Nu ben ik vandaag omgeven door pensioenspecialisten, maar voor de meeste Nederlanders is pensioen een ingewikkeld onderwerp. Ze vertrouwen over het

algemeen de verkregen informatie van hun fonds of verzekeraar en gaan er vanuit dat het 'later' goed komt.

Het is dus heel belangrijk dat de consument ook daadwerkelijk kan bouwen op deze informatie en niet voor verrassingen komt te staan. Om het financieel welzijn van deelnemers te borgen, zijn we met DNB het project Financiële Opzet & Informatie begonnen. Dit project heeft de verstrekte informatie van 137 pensioenfondsen onder de loep hebben genomen. Fondsen waarbij de kans op korten of niet indexeren groot is.

Het merendeel van de pensioenbestuurders heeft daarbij aangegeven de toegevoegde waarde van duidelijke communicatie in te zien. Het maken van de vertaalslag van middellange termijn prognoses naar een duidelijke boodschap vinden ze echter moeilijk.

Daar wil de AFM ze natuurlijk graag bij helpen. Medio december ontvangen al deze fondsen van ons een individuele brief met de uitkomsten van het onderzoek en *guidance* aan de hand van onder meer *best practices*. Onze uitgangspunten daarbij zijn helder. Verstrek de informatie correct, duidelijk en evenwichtig. Want zeg nou zelf... Een zin als 'de komende jaren wordt niet geïndexeerd' is toch duidelijker dan 'als de situatie verder verslechtert, kunnen we niet of niet volledig indexeren'?

Correcte, duidelijke en evenwichtige informatie. Dat zie ik graag in al onze pensioenproducten. Het zal u dus niet verbazen, dat dit ook het adagium is van onze Leidraad Wet verbeterende premieregeling die we binnenkort publiceren. Wij roepen pensioenverzekeraars, premiepensioeninstellingen, pensioenfondsen en de beslissers over de premie-overeenkomst op om te voorkomen dat de consument verdrinkt in een onduidelijke brei van pensioeninformatie.

Hoe? Zorg onder meer voor veilige premie-overeenkomsten. Laten we streven naar pensioenovereenkomsten waarin op een duidelijke en eenvoudige manier de verschillende uitkomsten van de diverse economische scenario's worden uitgelegd. Ook is de AFM groot voorstander van standaardisatie van de pensioeninformatie. Dit is zeer belangrijk bij het maken van de juiste keuze. Een deelnemer moet niet verzanden in een informatiedoolhof waarin hij appels

met peren moet vergelijken. Laten we hem helpen door productkenmerken eenduidig en duidelijk weer te geven.

Daarnaast vinden we dat door het invoeren van variabele uitkeringen en de vele mogelijke variaties die in de regeling zijn aangebracht de complexiteit van het pensioenstelsel is toegenomen. En complexiteit staat op gespannen voet met begrijpelijke informatie richting de deelnemers. In onze Leidraad roepen we dan ook op om deze complexiteit te beperken! We willen allemaal dat deelnemers de juiste beslissingen nemen over hun pensioen. Dus ook hier geldt: zorg voor duidelijke en passende informatie.

Maar we kunnen nog meer doen om te zorgen dat het pensioen qua hersenactiviteit de baksteen en het gras gaat ontstijgen. Enkel het verstrekken van de juiste informatie is niet voldoende. Uit de gedragswetenschap weten we namelijk dat de consument niet altijd rationeel handelt. Aan ons om daar op de juiste manier op in te spelen.

Het bewandelen van nieuwe paden kan daarbij erg verfrissend zijn. Zo sprak ik enige tijd geleden een expert op het gebied van gamification. Hij liet mij een spel zien dat was ontwikkeld voor een buitenlandse verzekeringsmaatschappij. Het spel was bedoeld om mensen te bewegen zich te verdiepen in hun pensioen. De spelers moesten aan de hand van vragen voortdurend keuzen maken tussen 'nu' en 'straks'. Aan het einde van het spel lag er voor iedere deelnemer een virtuele 'pensioen'boot klaar. U begrijpt natuurlijk al welke kant dit opgaat... Zij die kozen voor 'straks' hadden een grotere boot dan zij die kozen voor 'nu'. Zo'n spel is een mooie en toegankelijke manier voor deelnemers om zich te verdiepen – en meer betrokken te raken - in een belangrijk onderwerp als hun oudedagsvoorziening. Aan u de uitdaging om 'spelers' die eindigen met een klein bootje te sturen, te nudgen, naar een iets grotere boot.

Maar hoe stuur je binnen het huidige stelsel de consument naar een verstandige keuze? Als ik kijk naar de vele technologische ontwikkelingen, ben ik altijd geboeid door de opzet van de vele en massaal gebruikte vergelijkingswebsites. Decision support tools kunnen de consument echt helpen.

Door hun opzet scherpen deze sites de keuzeset van mensen aan. Dit maakt het beslisproces van consumenten veel efficiënter en eenvoudiger. Bovendien verhoogt een actief beslistraject ook weer de betrokkenheid.

Nu zeg ik niet meteen dat u allemaal vergelijkingsites zou moeten lanceren – hoewel, ik zou wel eens benieuwd zijn naar de uitkomsten 😊 – maar u krijgt wel steeds meer data tot uw beschikking waarmee u de consument gerichter en persoonlijker kunt helpen! Hoe meer we weten over iemands gezinssituatie, iemands financiële situatie, iemands financiële bereidheid, hoe scherper de keuzen zijn die we aan deelnemers kunnen voorleggen. We doen dan recht aan de verschillen tussen deelnemers en kunnen hen ook beter duwtjes in de goede richting geven (*nudgen*).

Ik zie gelukkig al goede toepassingen van slim datagebruik in ons huidig systeem. Bijvoorbeeld als het gaat om het uitruilen van het nabestaandenpensioen voor een ouderdompensioen. Blijkt uit de beschikbare gegevens dat iemand een partner heeft dan wordt het nabestaandenpensioen niet automatisch omgezet in een ouderdompensioen. Maar is iemand alleenstaand, gebeurt dit wel. Met natuurlijk altijd de optie om terug te ruilen. Gepersonaliseerde defaults worden aangezet. Maar wel op een slimme manier en niet door het hele pensioenformulier heen.

Want ik ben namelijk ook groot voorstander van keuzevrijheid. We worstelen allemaal met de vraag hoe we deelnemers meer kunnen betrekken bij hun pensioen... Meer keuzevrijheid kan het antwoord zijn. Het maakt de pensioenopbouw persoonlijker, zorgt voor meer betrokkenheid en verkleint de kans op verrassingen. Denk aan de mogelijkheid voor een deelnemer om de opbouw aan te laten sluiten op zijn levensfase.

Maar keuzevrijheid kent natuurlijk ook zijn grenzen. Want laten we eerlijk zijn. Weinig mensen staan op met de gedachte 'laat ik mij vandaag nou eens verdiepen in mijn pensioen.' En deze beperkte interesse kan tot gevolg hebben dat mensen keuzen maken die op korte termijn goed voelen, maar op lange termijn vervelende consequenties met zich meebrengen. We willen met zijn allen toch echt voorkomen dat een deelnemer besluit om vol risico te gaan beleggen voor zijn pensioen omdat de beurs toevallig een paar maanden stijgt?

Dames en heren, als ik straks klaar ben met spreken, is het woord weer aan u. U bepaalt voor een belangrijk deel hoe heet de soep is die straks wordt opgediend. Gaat de deelnemer zijn mond verbranden? Of vindt hij de soep zo lekker dat hij de deksel nog een keer van de pan tilt en zijn bord nog een keer volschept. Het zal geen ommezwaai zijn die van de ene op de andere dag plaatsvindt, maar dat verwacht ik ook niet van u. Het pak verse ingrediënten voor de pompensoep heb ik ook dit jaar pas voor het eerst zien liggen.

De soeptocht naar het meest smakelijke pensioen wordt boeiend en interessant. En zal u soms ook voor de nodige uitdagingen stellen. Maar wees gerust...u kunt altijd een beroep doen op de AFM als extra ingrediënt om uw soep nog smakelijker te maken.

Ik dank u voor uw aandacht.