

Borg financiële positie van een onderneming

De AFM heeft een aantal leidraden gepubliceerd die nadere tips geven aan pensioenadviseurs om te komen tot een passend pensioenadvies. Deze leidraden zijn op de site van de AFM te vinden. De AFM geeft hiermee invulling aan art. 4:23 Wet op het financieel toezicht (Wft). De leidraden zijn geen wet, maar geven wel de interpretatie weer van de AFM over hoe een goed pensioenadvies tot stand komt.

DOOR ROBBERT VAN WOERDEN

Een onderdeel van het komen tot een passend pensioenadvies betreft de verplichting, mits relevant, om de financiële situatie van de onderneming te borgen. Daarmee wordt bedoeld dat de adviseur nagaat of de onderneming in staat zal zijn om nu en in de nabije toekomst de pensioenlast te voldoen. Uiteraard heeft de adviseur daarvoor een aantal gegevens over de financiële positie van de onderneming nodig.

Dit artikel schetst de zienswijze van de AFM zoals verwoord in een tweetal leidraden. Daarbij benoem

ik een aantal discussiepunten en een paar tips hoe hiermee om te gaan. Met nadruk wijs ik erop dat dit een persoonlijke zienswijze is.

De wet

Kern van art. 4:23 Wft (zie kader) is dat een pensioenadviseur verplicht is om de werkgever een passend advies te geven. Dit advies moet aansluiten bij informatie die hij heeft ingewonnen over:

- de financiële positie van de onderneming;
- de kennis en ervaring van de werkgever met pensioen;
- de doelstellingen van de werkgever met betrekking tot de pensioenregeling;
- de risicobereidheid van de werkgever.

Het duiden van de financiële positie van een onderneming hoeft niet altijd nodig te zijn. In de wet staat immers dat een (pensioen)adviseur gegevens over onder andere de financiële positie moet inwinnen voor zover dit redelijkerwijs relevant is voor zijn advies. De leidraden van de AFM geven niet expliciet aan wanneer het inwinnen van informatie over de financiële positie niet relevant is. Hieronder een aantal praktische situaties waarbij het maar de vraag is of het inwinnen van informatie over de financiële positie van de onderneming relevant is.

Voorbeeld 1.

Een bedrijf met 10.000 medewerkers is aangesloten bij een bedrijfstakpensioenfonds dat een gemaximeerde pensioengrondslag hanteert. De werkgever wenst een excedentregeling voor personen die meer verdienen dan het salarismaximum. Dit blijken slechts 50 personen te zijn. Naar verwachting blijft de grootte van deze groep stabiel.

Art. 4:23, eerste lid, Wft

Indien een financiële onderneming een consument of, indien het een financieel instrument of verzekering betreft, cliënt adviseert of een individueel vermogen beheert:

- wint zij in het belang van de consument onderscheidenlijk de cliënt informatie in over diens financiële positie, kennis, ervaring, doelstellingen en risicobereidheid, voor zover dit redelijkerwijs relevant is voor haar advies of het beheren van het individuele vermogen;
- draagt zij er zorg voor dat haar advies of de wijze van het beheer van het individueel vermogen, voorzover redelijkerwijs mogelijk, mede is gebaseerd op de in onderdeel a bedoelde informatie; en
- licht zij, indien het advisering betreft met betrekking tot financiële producten die geen financiële instrumenten zijn, de overwegingen toe die ten grondslag liggen aan haar advies voor zover dit nodig is voor een goed begrip van haar advies.



Dr. Robbert van Woerden
Senior pensioenspecialist en
freelance auteur

In voorbeeld 1 is de premie bij een maximale toezegging voor deze groep voor de werkgever marginaal vergeleken met zijn omzet. De adviseur vraagt zich af of het wel relevant genoeg zal zijn voor zijn advies om verdere financiële gegevens van de onderneming te onderzoeken.

Voorbeeld 2.

In de arbeidsovereenkomst van medewerkers van een startend bedrijf staat exact aangegeven welke pensioenregeling deze medewerkers van de werkgever mogen verwachten.

In voorbeeld 2 is het maar de vraag of een constatering dat de onderneming niet in staat zal zijn om de pensioenlast naar verwachting te kunnen voldoen, tot een ander advies zou leiden. Immers, civiel-juridisch is reeds geheel afgesproken hoe de pensioenregeling, als onderdeel van het arbeidsvoorwaardenpakket, moet worden uitgevoerd. Het niet of onvoldoende onderbrengen van de aanspraken bij een erkende uitvoerder leidt tot het overtreden van onder andere art. 23 PW (onderbrengingsplicht). Een adequate adviseur zal voortvarend een (voorlopige) dekking willen regelen voor het risico op arbeidsongeschiktheid en het risico bij overlijden.

In voorbeeld 2 zou een onderzoek naar de financiële positie ertoe kunnen leiden dat de adviseur de werkgever adviseert om de pensioenovereenkomst te wijzigen. In het vorige nummer (PA 2010, nr. 6) van PensioenAdvies heeft Jeannette Wilms aangegeven welke

Leidraad is geen wet, maar interpretatie AFM van een goed pensioenadvies

(lange) procedure daarvoor gevolgd moet worden. Omdat art. 23 PW de werkgever verplicht een toegezegd pensioen onder te brengen bij een erkende uitvoerder, zal een goede adviseur een passende verzekeraar zoeken. Daarbij

houdt hij, voor zover relevant, rekening met de doelstellingen, de risicobereidheid en de kennis en ervaring van de werkgever ten aanzien van pensioen. Voor de keuze van de uitvoerder is dan onder andere relevant of deze in staat is een eventuele versobering van de regeling tijdens de contractperiode uit te voeren.

Mijns inziens is het verdedigbaar wanneer een adviseur in deze casus het duiden van de financiële positie van de onderneming niet relevant vindt voor het advies. Van belang is wel dat hij de reden ervan vastlegt.

Voorbeeld 3.

Bij een verlengingstraject wordt tijdens het gesprek met de werkgever (inventarisatie) duidelijk dat de werkgever geen wijziging van de pensioenregeling wenst en dat ook werknemers niet akkoord zullen gaan met een versoberde regeling.

Ook in voorbeeld 3 staat de inhoud van de regeling en daarmee ook ongeveer de hoogte van de premie vast. Daarmee is dit voorbeeld te vergelijken met voorbeeld 2. Er is toch een belangrijk verschil. Het verschil is dat hier reeds een uitvoerder van toepassing is en dat er een mogelijkheid is om van uitvoerder te wisselen. Het wijzigen van uitvoerder kan kosten met zich meebrengen. Dan is het van belang dat de werkgever deze kan betalen. In leidraad 8 staan hierover ook een aantal nuttige tips. De AFM geeft daarin

onder andere aan dat de adviseur moet nagaan of het huidige product nog aansluit bij de huidige situatie van de werkgever. Een semicollectief product paste wellicht bij aanvang van het contract, maar zal nu wellicht door de samenstelling van het personeelsbestand niet meer voldoen. Mogelijkheden en gevolgen van collectieve waardeoverdracht, gevolgen van het premievrij voortzetten van de pensioenpolissen en andere beëindigingsvoorwaarden moeten uiteraard in het advies meegenomen worden. Bij een verlenging of een wijziging van uitvoerder zullen deze een rol spelen.

Het nagaan van de solvabiliteit en de liquiditeitspositie worden in leidraad 8 niet genoemd. In leidraad 8 wordt zelfs aangegeven dat in de eerste zeven leidraden vooral aandachtspunten zijn besproken rond de advisering van het eerste pensioenproduct voor de werkgever. Kortom: Ook leidraad 4 die het borgen van de financiële positie van de onderneming bespreekt, is geschreven vanuit de situatie dat er sprake is van een eerste pensioenregeling van de werkgever. Met name als het gaat om verlengingen, houdt de AFM ruimte voor de adviseur om de financiële positie van een onderneming niet te hoeven borgen.

In bovenstaande voorbeelden zullen enkele adviseurs toch alle informatie rond de financiële positie proberen in te winnen. Mijns inziens is het daarin wel essentieel dat de adviseur daadwerkelijk met de opgevraagde informatie aan de slag gaat. Slechts die informatie opvragen om het dossier compleet te krijgen, lijkt mij onvoldoende.

Andere adviseurs zullen het duiden van de financiële positie van de onderneming in een of meerdere van deze voorbeelden irrelevant vinden voor het advies. Het is dan wel verstandig om het waarom hiervan vast te leggen in het dossier.

Leidraad 4 en 11

De AFM heeft twee leidraden geschreven over het borgen van de financiële positie van een onderneming in het kader van een pensioen(product)advies. In leidraad 4 staat centraal wat een werkgever wil en kan betalen aan pensioenpremies. Op deze leidraad zijn in de praktijk veel reacties gekomen. Leidraad 11 moet dan ook worden gezien als een nadere uitleg van leidraad 4. In leidraad 11 staat het beoordelen van de betaalbaarheid van de pensioenregeling centraal.

Vrij vertaald moet de adviseur inzicht verkrijgen in het budget dat de werkgever wil besteden aan de pensioenregeling. Daarnaast moet hij bepalen of dit budget past bij de huidige en toekomstige mogelijkheden van de werkgever. Het gaat daarin dus om vier onderdelen:

1. Het budget dat de werkgever wenst.
2. Het duiden of de onderneming op basis van de huidige financiële positie dit budget kan betalen.
3. Het duiden van de ontwikkeling van de pensioenlasten in de toekomst.
4. Het duiden of de pensioenlasten naar verwachting in de toekomst te dragen zijn.

Budget

Wanneer een pensioenadviseur aan een werkgever vraagt welk budget hij voor ogen heeft voor de pensioenregeling, dan zal de werkgever daar zelden meteen een antwoord op hebben. Meestal

stelt hij, in mijn ervaring, een wedervraag aan de adviseur. Een voorbeeld is de vraag of de adviseur kan aangeven wat gangbaar is in de markt. Het is verstandig om uiteindelijk een budget te bepalen als percentage van de loonsom. Wanneer de gemiddelde leeftijd van het personeelsbestand naar verwachting ongeveer gelijk blijft, dan zal naar verwachting een voorgestelde regeling in percentage van de loonsom tijdens de contractduur niet veel wijzigen.

Voorbeeld 4.

Een werkgever wenst een pensioenregeling waarbij de werkgeverlasten maximaal 8% van de loonsom bedragen. Hij geeft aan dat de gemiddelde leeftijd van zijn personeel naar verwachting zal stijgen. De adviseur zal met zijn advies hiermee rekening houden. Hij kan bijvoorbeeld niet een regeling van 8% van de loonsom adviseren, maar een regeling die lager is. Na enkele jaren zal naar verwachting de regeling circa 8% van de loonsom kosten.

Let op: Het bepalen van het budget heeft niets te maken met welk pensioensysteem geadviseerd wordt. Ook bij een middel-loonregeling is te bepalen hoeveel deze bij benadering kost in percentage van de loonsom.

Huidige financiële positie

Leidraad 4 geeft aan dat de pensioenadviseur zich een beeld moet vormen van de liquiditeitspositie en de solvabiliteitspositie van de onderneming. Leidraad 11 staat stil bij de inspanning die van de pensioenadviseur verwacht mag worden om een beeld te vormen of het te adviseren pensioenproduct voor de werkgever betaalbaar is. Vragen aan de werkgever of deze verwacht het gewenste budget te kunnen betalen, is volgens de leidraad onvoldoende. De adviseur zal zich zelfstandig een beeld moeten

Pensioenadviseur aanspreken op inschatting financiële specialist

Leidraad over de financiële directeur, controller of interne accountant van de onderneming. Er wordt wel aangegeven dat de adviseur met hulp van deze financiële deskundigen kan inschatten of de pensioenregeling betaalbaar is. Maar een opmerking van deze specialisten dat de regeling nu en in de toekomst betaalbaar is, vindt de AFM niet afdoende omdat "van deze specialisten niet verwacht mag worden dat zij kennis over pensioenen hebben."

De inhoud van de leidraden is over het algemeen sterk. Deze laatste passage is een van de weinige onderdelen waar ik het niet mee eens ben. Het is namelijk eigenaardig dat een pensioenadviseur hier feitelijk wordt aangesproken op een inschatting die een financiële specialist – die de onderneming goed kent – maakt. Natuurlijk dient een pensioenadviseur aanzienlijk meer kennis te hebben over pensioenen en over pensioenproducten dan een accountant. Ook wordt terecht van de adviseur verwacht dat hij een inschatting maakt van de lasten die de pensioenregeling met zich meebrengt nu en in de toekomst. Hij kan dus bijvoorbeeld bepalen dat de regeling naar verwachting tussen 8 en 10% van de loonsom zal gaan kosten. Dat kan hij beter dan een accountant. Accountants zijn weer beter opgeleid dan pensioenadviseurs om in te kunnen schatten of deze last nu en in de toekomst te beta-

len is. Of een onderneming in staat zal zijn om de last te dragen nu en in de toekomst heeft in aanvang niets met het werk en de opleidingsvereisten van pensioenadviseurs te maken. Neem bv. een onderneming die een pand wil huren. Vaak gaat dit ook om contracten van vijf jaar met een aanzienlijke last. Meestal zal bij een dergelijke overeenkomst de accountant kunnen inschatten of de betaling hiervan haalbaar is. Of een accountant verstand heeft van huurrecht doet er niet toe.

Op pagina 2 van leidraad 11 wordt aangegeven dat een opmerking van een accountant dat de last betaald kan worden, niet afdoende is. Op pagina 4 van dezelfde leidraad wordt de rol van de accountant echter anders (en beter) belicht. Ik citeer:

"Indien u ervoor kiest de betaalbaarheid van de pensioenregeling met de accountant te bespreken, dan is het verstandig om de accountant schriftelijk te informeren over de te verwachte ontwikkeling van de pensioenlasten van het te adviseren pensioenproduct. Eventueel schetst u hierbij verschillende scenario's. Indien met de accountant de reële scenario's zijn doorgenomen en de accountant als oordeel geeft dat de werkgever de pensioenlasten nu en gedurende de looptijd van het pensioenproduct kan dragen, dan kunt u dit in uw advies gebruiken. Het spreekt vanzelf dat het voor u van groot belang is dat u de uitgewisselde informatie archiveert in uw klantdossier."

Een accountant zal er raar van opkijken als een pensioenadviseur, zonder hem daarover te spreken, bepaalt of een vastgestelde last financieel haalbaar is. In die optiek zal de accountant de pensioenadviseur zien als een leek. Kijk dus als adviseur ervoor uit dat u niet de arrogantie heeft om de inschatting van de betaalbaarheid te maken zonder de accountant of een andere financiële specialist, die het reilen en zeilen van de onderneming kent, daarbij (proberen) te betrekken.

Kengetallen

Leidraad 11 noemt een aantal kengetallen op basis waarvan u volgens de AFM de financiële situatie van de werkgever kunt inschatten. Dit zijn:

- liquiditeit en het (netto) werkkapitaal;
- solvabiliteit;
- het eigen vermogen van de onderneming;
- de winst.

Liquiditeit

Met liquiditeit wordt hier bedoeld het tijdig kunnen voldoen aan de (kortlopende) financiële verplichtingen. Er moet simpel gezegd genoeg geld zijn of op korte termijn vrijgemaakt kunnen worden om de kortlopende schulden te kunnen voldoen. Daarvoor worden vaak de current ratio of de quick ratio gebruikt. De current ratio wordt berekend door de waarde van de vlottende activa te delen door de kortlopende schulden.

De quick ratio wordt als volgt berekend:

Vlottende activa – voorraden

Kort vreemd vermogen

Een gezond bedrijf zal normaal gesproken minimaal een quick ratio van 1 hebben. Kijk echter wel kritisch naar de termijn van betaling van debiteuren vergeleken met de betalingstermijn die crediteuren stellen. Als u crediteuren eerder moet betalen, is een hogere quick ratio dan 1 gewenst. Omdat er ook sprake kan zijn

van dubieuze debiteuren, wordt vaak een hogere norm gesteld dan 1. De quick ratio en de current ratio zijn met name geschikt om bedrijven te vergelijken. Het is in de praktijk regelmatig mogelijk om deze cijfers binnen de branche te vergelijken. Het netto werkkapitaal is naar mijn mening een belangrijker getal voor de bepaling van de betaalbaarheid. Bij het aangaan van een pensioenregeling zal immers de pensioenlast gefinancierd moeten worden uit het vrij te maken geld dat niet nodig is voor de betaling van de huidige kortlopende schulden.

Netto werkkapitaal =
vlottende activa – kort vreemd vermogen

Stel het netto werkkapitaal bedraagt € 2.000.000 en de gebudgetteerde pensioenlast bedraagt € 200.000. Dat geeft de indicatie dat de onderneming de gebudgetteerde pensioenlast redelijk eenvoudig kan betalen.

Solvabiliteit

Solvabiliteit gaat over de vraag of een onderneming in staat is om aan alle financiële verplichtingen te voldoen. Bijvoorbeeld of er bij faillissement genoeg middelen zijn om de verstrekkers van vreemd vermogen schadeloos te stellen. De meest gebruikte solvabiliteitsratio luidt:

$$\frac{\text{Eigen vermogen}}{\text{Balanstotaal (of totaal vermogen)}}$$

Een solvabiliteitsratio die meer bedraagt dan 0,25 indiceert dat naar verwachting bij faillissement de verstrekkers van vreemd vermogen terugbetaald kunnen worden. Het komt voor dat een bedrijf een negatief eigen vermogen heeft en daarmee een zwakke solvabiliteit maar dat er desalniettemin factoren zijn waaruit kan worden geconcludeerd dat de onderneming de pensioenlast toch kan dragen. Andersom is het mogelijk dat een bedrijf goede solvabiliteits- en liquiditeitscijfers heeft, maar dat uit de verlies- en winstrekening blijkt dat het bedrijf al drie jaar op rij structureel verlies leidt. Besef ook dat gegevens over solvabiliteit en liquiditeit gebaseerd worden op de actuele balans, een momentopname dus

Toekomst

Toekomstige ontwikkelingen kunnen impact hebben op de te betalen pensioenpremies. De AFM geeft dan ook de tip om te vragen naar verwachte wijzigingen in de samenstelling van het personeel (aantal, leeftijd, etcetera). Houdt ook rekening met ontwikkelingen in de branche (Verwacht men bijvoorbeeld een fusiegolf?) Op basis hiervan kan men bepalen of de pensioenlast naar verwachting gaat stijgen. Zie ook voorbeeld 4 voor de impact die dit heeft op de inhoud van de regeling.

Leidraad 11 geeft aan dat een pensioenadviseur een inspanningsverplichting heeft om een beeld te vormen of de onderneming



ook in de toekomst de pensioenlast kan dragen. De AFM geeft aan dat een pensioenadviseur de werkgever kan vragen naar zijn verwachting rond de financiële ontwikkeling. Er wordt niet van een adviseur gevraagd om scenario's uit te werken over de toekomst van de onderneming. Als dergelijke scenario's voorhanden zijn, bijvoorbeeld in een begroting of een ondernemingsplan, dan kan een adviseur deze gebruiken.

De pensioenadviseur heeft volgens de leidraad een inspanningsverplichting om in te kunnen schatten of de te adviseren pensioenregeling ook tot het einde van de contractperiode betaald kan worden. Omdat schriftelijke gegevens over toekomstige verwachtingen vaak niet aanwezig of verkrijgbaar zijn, zal in de praktijk vaak de visie op de toekomst van de werkgever en zijn accountant bepalend zijn voor de analyse van de adviseur. De wet en de leidraden bieden daar ook ruimte voor.

Conclusie

De AFM vindt het belangrijk dat de pensioenadviseur vastlegt waarom hij van mening is dat de onderneming de pensioenlast nu en naar verwachting tijdens de looptijd van het contract kan betalen. Het kan echter zijn dat het borgen van de financiële positie van de onderneming volgens de pensioenadviseur niet relevant is voor het advies. In dit artikel is daar een aantal voorbeelden van gegeven. Het is belangrijk dat de pensioenadviseur dan wel vastlegt waarom hij dit niet relevant vindt. Naar mijn verwachting zal de AFM immers bij elke casus ervan uitgaan dat het borgen van de financiële positie relevant is, tenzij het tegendeel uit het dossier blijkt.

Om te bepalen of de onderneming de pensioenregeling op basis van de huidige gegevens kan betalen, zal de adviseur een aantal economische kengetallen moeten kunnen interpreteren en gebruiken. Het betrekken van financiële specialisten, zoals de accountant, de controller of de financiële directeur is naar mijn mening erg belangrijk. De pensioenadviseur kan waarschijnlijk beter inschatten welk verloop de pensioenpremies zullen hebben; de financiële specialisten zijn echter beter opgeleid dan pensioenadviseurs om in te kunnen schatten of een last van bijvoorbeeld 8 tot 10% van de loonsom nu en in de toekomst te betalen is. Van de adviseur wordt verwacht dat hij zich inspant om een beeld te vormen of het te adviseren pensioenproduct door de onderneming de gehele contractperiode betaald zal kunnen worden.

De leidraden zijn geen wet. De leidraden geven de interpretatie weer van de AFM over hoe een goed pensioenadvies tot stand kan komen. De AFM adviseert pensioenadviseurs om hun adviezen te toetsen aan de leidraden. De AFM zelf echter zal slechts aan de wet mogen toetsen. ■

Wilt u reageren op dit artikel of uw ervaringen met ons delen?
Mail naar paredactie@kluwer.nl.