

WFT-Pensioenvergunning, wel of niet doen?

Vereniging voor Financiële Dienstverleners Gelderland

Contact: Drs. Bernard P. Pasveer RPC

Jacob Marislaan 10, 6813 JV ARNHEM

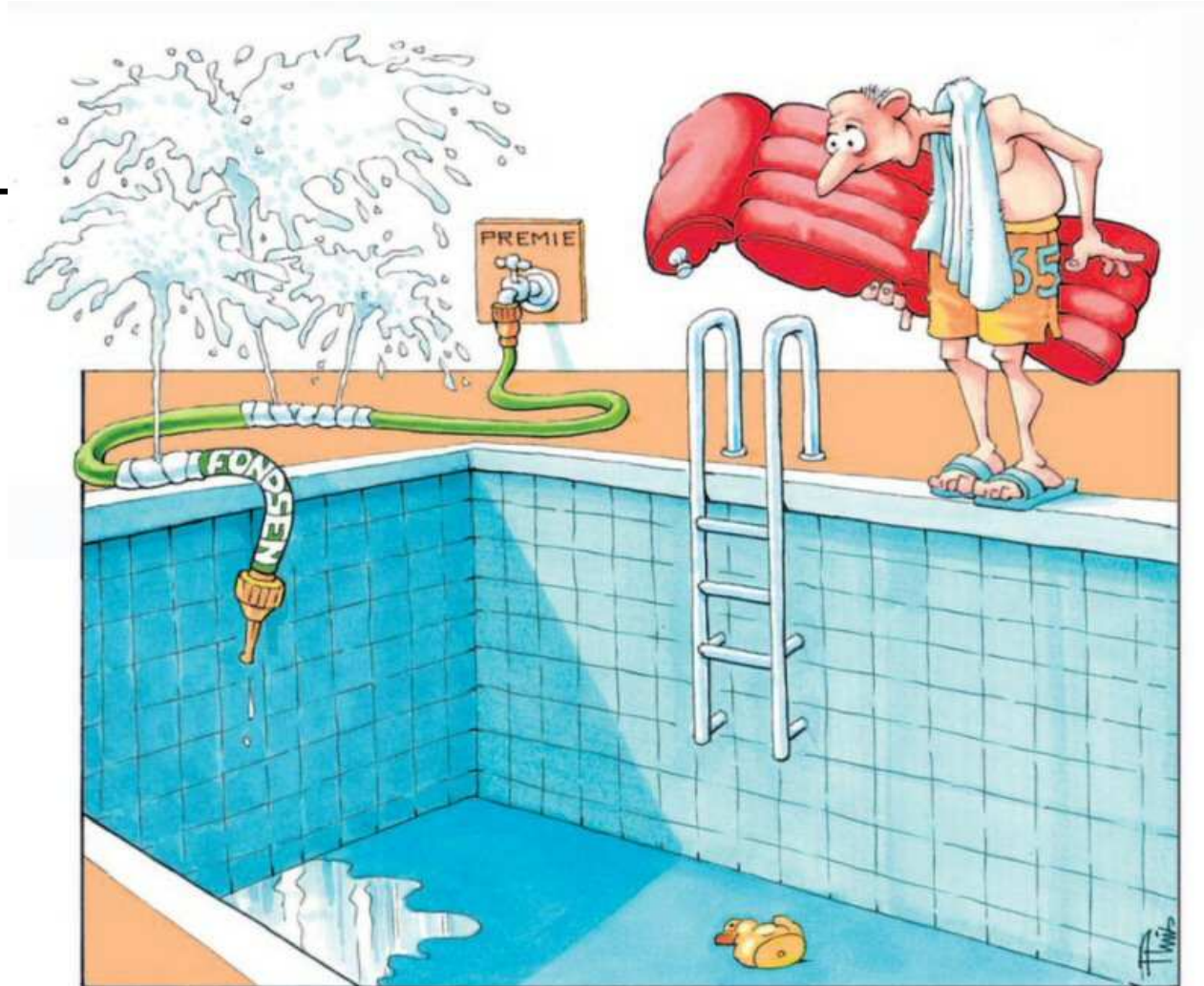
Telefoonnummer: 06- 23 48 35 23

pasveer@pasveerpensioenadvies.nl

www.pasveerpensioenadvies.nl

Arnhem, 28 september 2011

1. Werkgevers en werknemers zijn onzeker over pensioen



2. De klant bepaalt, wat voor een keuze u ook maakt!

“Binnenkort zullen klanten u vragen of u het pensioencontact blijft beheren”.

PENSIOEN
KUN JE REKENEN?
REKEN ER DAN MAAR
NIET OP

3. Pasveer Pensioenadvies

Activiteiten:

Advies en beheer van pensioenregelingen voor ondernemers en werkgevers (collectief pensioen); service: arbeidsongeschiktheid.

Werkwijze:

Declaratie obv uren, fee of abonnement; ook bemiddeling van verzekeringen (rechtstreekse agentschappen) maar met inbouw van alle provisie.

Klanten:

- Werkgevers en ondernemers/DGA's;
- Accountants, administratiekantoren, fiscalisten en advocaten (procedures);
- (Beroepsaansprakelijkheids-) verzekeraars;
- Opleidingsinstituten (o.a. Ecabo);
- Tussenpersonen.

4. Pensioenvergunning, wel of niet doen?

- Pensioen is een specialisme met een andere beloningsmethodiek en grote aansprakelijkheden, alleen doen bij voldoende omzet!
- Vergelijk met keuze destijds voor WFT hypotheke!
- De meeste tussenpersonen stoppen, waarom u dan niet?

5. Als wel doen, hoe?

Of zelf opleiding doen en examen:

- + schriftelijk meerkeuze / casus uitwerken / mondeling examen;
- + ingewikkeld, duurt lang (12 hele cursus dagen);
- + onzekerheid over uitkomst.

Of EVC-procedure (Erkenning van Verworven Competenties)

- + inventariserend gesprek / dossiers verzamelen / mondelinge toelichting;
- + kan snel, minder tijdsinvestering;
- + meer zekerheid over uitkomst.

6. Als niet doen, wat zijn alternatieven?

Bij problemen, portefeuille naar verzekeringsmaatschappij, bij “normale” contracten naar ander intermediair / pensioenadviseur.

Hybride oplossing: zelf pensioenvergunning halen door pensioenadviseur voor een uurtje op de loonlijst te zetten of een splitsing maken tussen “commercieel en juridisch eigendom pensioencontracten”.

Let op / tips:

- U blijft civiel aansprakelijk voor mogelijk foutieve adviezen!
- MKB-klienten willen een regionale adviseur!
- U wilt een adviseur die bij uw klanten past!
- U wilt een adviseur die niet “uw klanten inpikt” (let op, NMA!).
- Wat is de waarde van uw pensioenportefeuille: “geld bij, gesloten beurzen of geld toe”.
- Er zijn weinig pensioenkantoren in onze regio.

Vragen?

