

Pensioendeske nieuwe stijl wordt keurmerk

Noach van Beusekom besloot vorig jaar het failliete

Pensioendeske nieuw leven in te blazen. De naam van de adviesformule bleef ongewijzigd, maar de strategie ging op de schop. "We laten de inkoop los en kiezen voor keurmerk in plaats van franchise."

Van Beusekom is sinds eind 2006 zelfstandig

ondernemer. Daarvoor was hij directeur van Akkermans & Partners Pensioen Associatie. "Op een

en mijzelf niet meer synchroon", verklaart hij zijn overstap naar het zelfstandig ondernemerschap. Hij

kocht zich in bij softwarebedrijf EBlinc en Surplus Pensioenadvies en richtte samen met compagnon

Gerrit Jan van Dalen adviesorganisatie Pensioen & Planning Nederland op. In die positie ondersteunt

hij alweer enkele jaren pensioenkantoren, accountants, advocaten en verzekeraars met pensioenactuanten, advies en software. Vanuit zijn ooghoeken

zag hij begin vorig jaar Pensioendeske afglijden. "Duidelijk werd dat de formule in die vorm niet langer rendabel was, maar wel naadloos past bij wat

wij al deden. We wilden de merknaam Pensioendeske graag aan ons binden, want die geniet bekendheid in de branche. Als ondernemer zie ik daar de waarde van. Ook het concept van Pensioendeske, het delen van kennis en kunde, heeft nog steeds bestaansrecht. Om eerlijk te zijn is er niet veel meer in de markt op dit gebied, waar kun je nog terecht met

complexe pensioenvraagstukken?"

Met nul gestart

Van Beusekom trof een failliete organisatie aan. Al het personeel was al vertrokken en de con-

tracten met kantoren opgezegd. "Ik moet zeggen dat de overheid voorheen nogal hoog was", zegt hij voorzichtig. "Er zat behoorlijk wat personeel en dat kon niet uit. Wij doen het met z'n drieën. We zijn met nul gestart, er lagen geen contracten meer. Inmiddels hebben we zeven kantoren aan-gesloten en per juli zijn het er twaalf." De groei-ambitie is bescheiden, zelfs magertjes, te noemen. "Met vijftien kantoren zijn wij in eerste instantie een heel eind. Ik kies liever voor een select aantal topkantoren dan dat ik aanstuur op groei. Pensioendeske moet een merk worden dat staat voor de top in de accountants- en ondernemersmarkt. De bij ons aangesloten kantoren krijgen idealiter een regiofunctie, zodat zij in hun regio bekendstaan als de kennisorganisatie op het gebied van pensioen, inzetbaar voor werkggevers, verzekeraars, accountants, intermediators en ondernemers."

Geen franchise

Pensioendeske nieuwe stijl kent geen inkoopcon-structie meer. "Het bedrijf dreeft volledig op de bonusstructuur en een dergelijk inkoopmodel is niet toekomstbestendig", zegt Van Beusekom die de nieuwe formule dan ook liever kwalificeert als 'hoogwaardig keurmerk' dan als franchising. De nu zeven aangesloten kantoren mogen zich



'Kennis en kunde delen'

Pensioendesk-kantoor noemen, betalen 7.500 euro per jaar en ontvangen daarvoor onbeperkt toegang tot de helpdesk voor juridische, actuariële en fiscale aspecten (bemand door Van Beuse-kom en zijn twee compagnons), software, actua-liteitensessies, opleidingsdagen en twee keer per jaar een Wft-pensioenaudit. Voor de genoemde fixed fee ontvangen kantoren bovendien een cursus 'leren declareren' om ze bij te staan in de transitie naar een provisieloos tijdperk. Voorheen betaalden kantoren voor Pensioendesk 25.000 euro per jaar: "Wij hebben zaken als mar-keping dan ook flink naar beneden bijgesteld. We beginnen klein, gaan een goede naam opbouwen, en dan zien we verder", zo verdedigt Van Beuse-kom zijn aanbod.

'De grote S van service'

Een simpele rekensom leert dat de fee van 7.500 euro per jaar per aangesloten kantoor, de schoorsteen van hem en zijn twee partners niet kan la-ten roken. Zelfs met vijftien kantoren is nog geen rendabale zaak te runnen. Daar staat tegenover dat op het kantoor in Velp meerdere schoorstenen staan, waaronder die van Pensioen & Planning Nederland en EBlinc. Feitelijk labelt zakenman Van Beusekom op een handige manier een aantal van zijn bestaande activiteiten als Pensioendesk. En zijn businessmodel vaart bo- vendien mee op enkele bewegingen in de markt.

Wft-module

"Ik zie bijvoorbeeld veel kansen in de komst van de nieuwe Wft-module pensioen", zegt de onder-nemer. "Pensioendesk-adviseurs kunnen als fee-adviseurs ingezet worden door kantoren die be-sluiten om zelf geen pensioenverzekering aan te vragen. Uit een recente marktscan is gebleken dat van de 2.700 kantoren die aan pensioena-dvies doen, in de nieuwe situatie 1.500 overblij-ven. Voor veel kantoren is het simpelweg teveel werk voor te weinig dossiers. Eigenlijk hebben dit soort kantoren min of meer per ongeluk een pensioencontract in de boeken staan van bij-voorbeeld kleine werkgevers in de buurt. Daar zie je een schifting ontstaan." Hij meent dat Pen-sioendesk dergelijke kantoren op een 'veilige' manier kan bijstaan. "Tussenpersonen zijn hui-verig aan wie ze hun klanten overdragen. Voor je het weet wordt een kant die je hebt doorverwe-zen voor een pensioenaadvies, op andere terrei-nen bij je weggekapt. Wij richten ons puur op pensioen dus met ons is het in die zin veilig za-ken doen." Ook ziet hij meer kansen om recht-streeks voor verzekeraars te werken. "Je krijgt straks de situatie dat verzekeraars portefeuilles terugkrijgen omdat intermediairs ermee stop-pen. Ik vind het goed voorstelbaar dat we naar een situatie gaan dat verzekeraars zelf beheren, maar een externe adviseur inhuren voor advies." Hoe verhoudt het Pensioendesk-stempel zich straks tot de verplichte Wft-pensioenmodule? "De pensioenmodule zal de basiskwalificatie gaan vormen en wij doen daar nog een schepje bovenop", aldus Van Beusekom.

Software

De aangesloten kantoren hebben toegang tot de software die in de zusterbedrijven wordt ont-wikkeld, maar ook niet aangesloten kantoren kunnen modulair dergelijke diensten afnemen, net zoals dat voorheen al kon in het concept van Pensioen & Planning Nederland. Van Beusekom: "Ik vind zelf ons personeelsinformatiedossier een mooie tool. Verzekeraars hebben steeds meer werk verlegd naar het intermediair, maar onze filosofie is dat je de werkgever meer moet laten doen. Laat hem de mutaties invoeren en zorg dat die direct beschikbaar komen in de systemen van het intermediair en de verzekeraar en laat bij voorkeur ook de werknemer meekijken. Om de werkgever zover te krijgen moet je wel een systeem maken waar hij meer mee kan. Met onze tool kan hij ook verlof en verzuim bijhouden en pensioencontracten inzichtelijk maken."

Vervolgens is het aan de pensioendeviseurs om te leren declareren, zegt Van Beusekom. "We hebben allemaal de grote S van service op ons voorhoofd, maar met het verbod op provisie kan dat gewoon niet meer. Gaan we nog gratis een toelichting aan elke nieuwe werknemer geven, wat doen we met situaties als waartoverdracht, echtscheiding en het controleren van de rekening courant en UPO's? Het is ongeloflijk hoeveel tijd daarin zit. We zien vaak dat een adviseur tien uur decla-reert, maar wel 14 uur bezig is. Wij draaien het om: in het ideale geval kun je advies in zeven uur afronden maar is het wel tien uur waard. Daarin nemen wij de kantoren bij de hand."

Van Beusekom is benieuwd wat de invoering van de pensioenmodule voor invloed zal hebben op de verhouding met accountants. "Hoe gaan we straks gelijkwaardig samenwerken? Accountants zien tussenpersonen nog altijd als autoverko-pers, maar zullen dat door invoering van het provisieverbod en de pensioenmodule niet kun-nen volhouden. Hoe komen we van dat stempel af, daar zit ik wel mee", bekent hij. Ook is er een vaktechnische kwestie die helpdesk Van Beuse-kom bezighoudt. "Wat doe je met de overgang van individueel naar collectief pensioen? Je wordt geacht een passend advies te geven, con-form de leidraden, maar eigenlijk is er in dat soort gevallen maar één uitkomst. Daar gaat de AFM moeilijk over doen." ■

Door: Jannie Benedictus