

M&Z bulletin



Cybercrime

Voor veel bedrijven een reëel risico dat nog wel eens onderschat wordt



Danny van Noorden

Eigenaar van drie horecazaken met elk een eigen bedrijfsfilosofie



Johan Schokker

Financieel specialist met een grote passie voor verzekeringen



Collectieve pensioenen

De wetgever stelt hoge eisen aan de vakkennis van de adviseur



Zicht op de toekomst

Noordeinde 108
1131 GE Volendam



Kees Tuijp, directeur Molenaar & Zwarthoed Adviseurs

Voorwoord

Hier de nieuwe editie van ons bulletin, hopelijk bent u net zo tevreden met het eindresultaat als wijzelf.

Ook nu hebben we voor u een actualiteit. Cyberrisico's! Voor veel mensen klinkt dit nog als de ver van mijn bed show. Toch zijn deze risico's dichterbij dan je zou denken. Carin Kroon-Jonk vertelt er meer over op de volgende pagina.

Na Carin laten we een klant aan het woord. Dit keer is het Danny van Noorden. Persoonlijk ken ik Danny al vanaf de middelbare school. Hij vertelt wie hij is en wat hem drijft. Een mooi verhaal over een gedreven ondernemer.

Na Danny willen wij u onze nieuwe collega voorstellen. Johan Schokker is voor velen een bekende naam. In oktober 2014 heeft Johan ons team uitgebreid. Met de kennis en ervaring die Johan meebrengt kunnen we absoluut spreken van een versterking.

Zelf kom ik in dit bulletin ook nog een keer aan het woord. Als pensioenadviseur vertel ik u graag iets meer over de recente wetswijzigingen met betrekking tot de AOW leeftijd en pensioenadvies in het algemeen.

Wij hopen in ieder geval dat u dit nummer met veel plezier zult lezen. Als u iets leest waar u meer informatie over wenst, schroom niet. We zijn elke werkdag telefonisch bereikbaar en even binnenstappen kan wanneer u dat wilt. Onze deur staat altijd open.





“Zwembad slachtoffer van cybercrime”

Een dergelijke kop in de krant zal bij menige lezer verbazing wekken. De heersende opvatting is dat cybercriminaliteit alleen grote bedrijven treft zoals banken die door een DDoS-aanval tijdelijk worden lamgelegd. Maar ook kleinere ondernemingen kunnen het slachtoffer zijn, denk bijvoorbeeld aan een boze ex-werknemer die er met vertrouwelijke data vandoor gaat. Of een bouwbedrijf dat gehackt wordt en dan blijkt een back-up minstens een dag oud te zijn en moet veel werk opnieuw gedaan worden: nieuwe tekeningen, het invoeren van werkbonden. In beide gevallen is er sprake van schade. Deze schade is alleen niet zichtbaar en daardoor is de omvang van de financiële kostenpost lastig te schatten. Nog daargelaten of dit risico met bestaande verzekeringsproducten volledig is af te dekken. Toch is er op dit gebied al meer mogelijk dan de meeste ondernemers denken.

Welke ondernemingen lopen risico?

‘Vooral bedrijven die sterk afhankelijk zijn van ICT of die veel gegevens beheren kunnen het doelwit worden van cybercriminaliteit’, vertelt Carin Kroon-Jonk, verzekeringsspecialist bij Molenaar & Zwarthoed. ‘Er zijn vandaag de dag heel veel ondernemingen die in hun bedrijfsvoering hinder zouden ondervinden als hun ICT uitvalt, nog afgezien van de financiële schade die ze oplopen. Er zijn grofweg drie soorten cyberrisico’s te benoemen. Het kan gaan om een moedwillige aanval van buitenaf, bijvoorbeeld een virus, zogenaamde DDoS-aanvallen (distributed denial-of-service) of hackers die inbreken in het systeem. Ten tweede is er het risico op verlies of diefstal van data door menselijk handelen, al dan niet met voorbedachten rade (bijvoorbeeld door een boze ex-werknemer). Als laatste is een belangrijk risico het technisch falen van eigen of externe ICT-systemen, servers, hard- en software. Eigenlijk loopt elke onderneming die met ICT werkt een risico: niet alleen multinationals, maar ook een kleine webshop of een middelgrote bouwonderneming. Daarnaast ligt er op nationaal niveau een wetsvoorstel tot wijziging van de Wet Bescherming Persoonsrechten (Wbp) bij de tweede kamer. Dat wetsvoorstel bevat een meldplicht bij geconstateerde inbreuken op beveiligingsmaatregelen voor persoonsgegevens en een uitbreiding van de bevoegdheid tot het opleggen van een boete door het College bescherming

persoonsgegevens. Die boete kan oplopen tot € 450.000,-. Bij steeds meer ondernemers begint nu het begrip cybercriminaliteit te leven en neemt het besef toe dat ze daadwerkelijk een risico lopen en dat de schade aanzienlijk kan zijn.’

Dreiging

Carin Kroon-Jonk: ‘Nog voordat een incident plaatsvindt, kan er al sprake zijn van een dreiging of een situatie die kan leiden tot een cyberincident. Neem bijvoorbeeld een werknemer die zijn aankomend ontslag als onrechtvaardig ziet. Met een kleine moeite kan deze op zijn laatste werkdag nog flink wat bestanden kopiëren waarvan de werkgever liever niet ziet dat die op straat komen te liggen. Of een bedrijf dat zonder het te weten een systeem heeft dat gevoelig is voor externe aanvallen. Het is noodzakelijk om op voorhand te investeren in software die de ICT-omgeving beter beschermt tegen aanvallen van buitenaf en intern strenge protocollen te ontwikkelen met betrekking tot het kopiëren van vertrouwelijke informatie. Uiteraard brengt dit kosten met zich mee. Menig ondernemer lijkt dit misschien wat ver gezocht, zij zijn van mening dat met een firewall en een virusscanner de zaak wel goed geregeld is. De praktijk wijst echter uit dat gevallen van cybercriminaliteit toenemen. Om een indruk van de omvang te geven: cybercrime kost de Nederlandse economie jaarlijks zo’n 8,8 miljard euro, ongeveer 1,5



‘Niet alleen multinationals maar ook een kleine webshop of een middelgrote bouwonderneming loopt risico’

procent van het bruto nationaal product. Daarmee is cybercrime een serieuze bedreiging waar je als ondernemer maar beter goed op voorbereid kunt zijn. Ik vergelijk het wel eens met een bedrijfspand waar veel aan inbraakpreventie is gedaan, maar waar toch ingebroken kan worden.’

Schade bij een cyberincident

‘Op het moment dat er een cyberincident plaats vindt wat leidt tot verlies of beschadiging van data, (on) toegankelijkheid van systemen, aansprakelijkheid of bedrijfsschade, is de situatie natuurlijk anders dan bij een dreiging’, legt Carin Kroon-Jonk uit. ‘Allereerst moet door een expert de omvang van de schade worden vastgesteld. Dat kost tijd en gedurende dat onderzoek ondervindt de onderneming problemen bij de normale bedrijfsvoering. Daarnaast is het opnieuw opstarten van een ICT-systeem dat helemaal opgeschoond moet worden, een klus die al gauw een paar dagen in beslag neemt. Als de onderneming bijvoorbeeld in die periode geen producten kan leveren, bestaat de kans dat afnemers schade lijden. Zij kunnen de onderneming hiervoor aansprakelijk stellen met de daarbij behorende financiële claims. De hierdoor geleden financiële schade en de kosten van het juridisch verweer zijn te verzekeren.’

Verlies van omzet

‘Daarnaast krijgt de onderneming te maken met een financiële tegenvaller omdat tijdens het herstel van de ICT-systemen een normale omzet niet haalbaar is. Het is nauwelijks voor te stellen hoe afhankelijk we inmiddels zijn van automatisering. Zonder ICT loopt alles in het honderd, de boekhouding kan bijvoorbeeld niet opeens handmatig gedaan worden. Zelfs binnen kleine ondernemingen is dat bijna een onmogelijke opgave. Het gemis aan inkomsten gedurende de herstelperiode is tegenwoordig te verzekeren.’

Reputatieschade

‘Naast de direct voelbare financiële schade is er op termijn nog een mogelijke schadepost die flinke consequenties kan hebben. Ondernemingen die te maken krijgen met een cyberincident zijn binnenkort wettelijk verplicht hiervan melding te doen. Dat betekent dat het openbaar wordt bij welke onderneming het incident zich heeft afgespeeld. Het

gevolg kan zijn dat bij afnemer de opvatting gaat leven dat de gegevens van de afnemers bij de onderneming niet in veilige handen zijn. Gelet op de snelheid waarmee vandaag de dag via social media een reputatie van een organisatie kan worden beschadigd, is het cruciaal snel te handelen om de schade te beperken. Voor het inhuren van communicatieadviseurs die gespecialiseerd zijn in deze materie, kan een verzekering worden afgesloten.’

Gat in de dekking

‘Traditionele verzekeringen zoals een brandverzekering, een aansprakelijkheidsverzekering en een verzekering tegen fraude dekken wellicht een klein gedeelte van de risico's van cybercriminaliteit. Er bestaat in de traditionele verzekeringsmarkt geen product dat een volledige dekking biedt. Een cyberrisicoverzekering heeft dus zeker een toegevoegde waarde. Om zo'n verzekering goed vorm te geven, is het zinvol te inventariseren wat al gedekt wordt door de bestaande verzekeringen om te voorkomen dat er sprake is van overlap. Anderzijds wordt met een inventarisatie ook meteen zichtbaar waar een gat in de dekking valt.’

Cyberrisicopolis

‘Voor veel mensen is cybercriminaliteit een ver-van-mijn-bed-show. Tot het moment dat ze het slachtoffer worden van een cyberincident. Het is een goede ontwikkeling dat ondernemers zich steeds meer bewust worden van het nut van een optimale beveiliging van hun ICT’, sluit Carin Kroon-Jonk af. ‘In tegenstelling tot de Verenigde Staten waar schending van de privacy tot veel schadeclaims leidt, speelt in Nederland de schade aan gegevens en het herstel daarvan een grote rol bij de voorwaarden van een cyberrisicopolis. Met onze kennis van de markt die wij inmiddels hebben opgebouwd, kunnen wij ondernemers adviseren over een cyberrisicoverzekering, passend gemaakt voor de specifieke onderneming. Dat is nu soms nog pionieren, maar naar mijn overtuiging zal binnen afzienbare tijd een cyberrisicopolis net zo gangbaar zijn als een inboedelverzekering.’ ■

Klant aan
het woord

Ondernemer in hart en nieren





Grand Café
Restaurant De Dijk

Hoewel nog maar 35 jaar jong laat zijn levensverhaal zich lezen als een spannend boek. Geboren in Amsterdam maar al heel jong verhuisd naar Volendam waar hij zijn hele jeugd doorbracht. Hij zat samen met Kees Tuijp, directeur van Molenaar & Zwarthoed, op het Don Bosco College: ‘hij keek altijd bij mij af’ grapt Danny met een grote glimlach. Na een informaticaopleiding in Den Haag kwam de horeca op zijn pad. Inmiddels is hij een van de grotere spelers binnen de horeca op Volendam. Een gesprek met Danny van Noorden, eigenaar van Grand Café De Molen, Grand Café Restaurant De Dijk en all you can eat restaurant Lotje aan de Haven.

In De Dijk werkte Danny als oproepkracht. ‘Het was een bijbaantje om wat zakgeld te verdienen’, legt Danny uit. ‘Maar het werd allemaal opeens heel serieus toen ik in 2002 hoorde dat De Dijk te koop was. Samen met mijn toenmalige schoonfamilie hebben we besloten het avontuur aan te gaan. Daar stond ik dan met mijn 22 jaar, eigenaar van een echt grand restaurant. Een weloverwogen bedrijfsplan stond ons eigenlijk niet helder voor ogen. Wat we wel wisten was dat we het anders wilden aanpakken dan wat andere horecagelegenheden op Volendam te bieden hadden. Niet dat daar iets mis mee is, maar wij waren toch een nieuwe generatie die behoefte had aan een frisse wind, een nieuw elan. Zo zijn we bijvoorbeeld begonnen met het organiseren van thema-avonden en traden bij ons regelmatig jonge bandjes op die een heel ander publiek trokken. Een jonger publiek dat duidelijk behoefte had aan een uitgaansgelegenheid die bij hun leefwereld paste.’

Onderscheidende keuken

Aan de muren in De Dijk staat een gedeelte van de menukaart met krijt op schoolborden vermeld. Iedereen met enige culinaire kennis ziet meteen dat van bereiding van het eten veel werk wordt gemaakt. Een gangbaar gerecht als gebakken zalm met frites en salade wordt bij De Dijk een huis

gerookte zalmfilet met een hangop van citroen, avocado crème en tempura van gamba's. ‘Met onze keuken willen we ons onderscheiden van het gangbare aanbod. Dus daar besteden we heel veel aandacht aan. Dat betekent ook dat je een chef-kok in dienst neemt die er niet voortdurend dagenlang alleen voor staat. “Dan kunnen we namelijk nooit het hoge niveau halen zoals nu het geval is.” Dat brengt ook met zich mee dat je een uitgebreide brigade moet hebben die voldoende tijd heeft om het onze gasten naar de zin te maken. Momenteel hebben we vier koks die vier dagen per week werken, ondersteund door wekelijks zestig man personeel in de bediening. Alleen met een dergelijke bezetting is het mogelijk om zeven dagen per week geopend te zijn.’

Goede afspraken noodzakelijk

Het gaat De Dijk nu voor de wind maar dat is ook wel eens anders geweest. Zeker in de beginjaren was er ook de nodige tegenslag. ‘Met mijn toenmalige schoonfamilie ben ik er destijds nogal blindelings ingestapt’, blikt Danny terug. ‘Iedereen verzekerde me dat het allemaal goed zou komen en dat we afspraken omtrent verantwoordelijkheid en bezit later wel op papier zouden zetten als de zaak eenmaal liep. Na een jaar bleek de interpretatie van de mondelinge afspraken niet voor iedereen



'Als ondernemer verzamel je mensen om je heen die je kunt vertrouwen'

hetzelfde te zijn, en dan druk ik me voorzichtig uit. En hoewel we keihard werkten, zaten we na het eerste jaar met een fors verlies opgescheept. Eigenlijk hadden we een jaar voor niets gewerkt en konden we helemaal opnieuw beginnen. Het eerste wat ik toen gedaan heb, is afspraken schriftelijk vastleggen en daarin duidelijk benoemen wat de gevolgen van bepaalde situaties kunnen zijn. Doet een dergelijke situatie zich voor zoals een zakelijk geschil of een compagnon die zich wil terugtrekken, dan weet iedereen nu precies waar hij aan toe is. In die tijd heb ik veel hulp gehad van familie en sparringpartners om een goede organisatie neer te zetten. Zij hebben een grote bijdrage geleverd, en doen dat nog steeds, aan het succes van mijn activiteiten.'

Uitbreiding

Samen met eigenaar Kees Sier van Grand Café De Molen werd Danny in 2010 eigenaar van restaurant Lotje aan de Haven, een eetgelegenheden die vandaag de dag erg succesvol is met het concept all you can eat. 'Ook daar hebben we in het begin wat startproblemen gekend, maar die konden we gelukkig redelijk snel oplossen. Vervolgens heb ik in 2012 samen met mijn broer Cliff en Peter Bond Grand Café De Molen van Kees Sier overgenomen.

Het zijn drie horecagelegenheden met elk hun eigen stempel en hun eigen publiek. Bij De Dijk komen meest jongeren met een voorliefde voor goed eten, Lotje aan de haven trekt veel groepen en De Molen is een traditionele bar met een navenant publiek. Hoewel het drie verschillende entiteiten zijn met elk hun eigen aanpak gaf het mij wel de gelegenheid om op organisatieniveau de krachten te bundelen. Vooral op het gebied van inkoop levert dat logistieke voordelen op. Daarnaast bleek het in financieel opzicht ook bijzonder interessant. Vroeger was het zo dat per horecagelegenheid afspraken met brouwerijen werden gemaakt. Afspraken waarover nogal geheimzinnig werd gedaan. Ik ben gewoon met een open vizier met de brouwerijen gaan zitten om te kijken wat het me zou opleveren als ik een integrale deal zou sluiten voor mijn drie zaken. En dat is een deal geworden die veel aantrekkelijker is dan drie afzonderlijke afspraken.'

Vertrouwen

'Als ondernemer verzamel je mensen om je heen die je kunt vertrouwen. Die net als jij vooruit kijken en die meedenken over de bedrijfsvoering. Die betrokkenheid moet je in mijn visie belonen met een aandeel in je bedrijf. Op die manier kun je deze waardevolle mensen langer aan je binden. Zo hebben de bedrijfsleiders van alle drie mijn zaken hierin een aandeel gekregen. Maar dat vertrouwen geldt niet alleen voor je personeel, dat geldt ook voor je externe adviseurs. Ook de boekhouder moet iemand zijn met wie ik goede afspraken kan



'Ik wil ook wat terugdoen voor mijn omgeving waar ik deel van uit maak'



Lotje aan de Haven

maken en die ik zeker één keer per week spreek om op de hoogte blijven van de gang van zaken. Maar ook om te kunnen sturen op mijn financiële resultaten. Daarnaast is mijn verzekeringsadviseur Kees Tuijp iemand die goed met zijn vak bezig is; hij is van mijn leeftijd en ik ken hem al mijn hele leven. Wij begrijpen elkaar.'

Delen

'Vandaag de dag is een ondernemer meer dan iemand die alleen zijn bedrijf runt. Ik wil ook wat terugdoen voor mijn omgeving waar ik deel van uit maak en waar ik bovendien van profiteer. Een goed voorbeeld daarvan is de aankoop van een Volendammer kwak die aangeboden werd op Bonaire. Samen met andere ondernemers hebben we toen gezegd: die kwak gaan we kopen zodat het cultureel erfgoed

van Volendam bewaard blijft. Die boot kostte een vermogen maar bij Molenaar & Zwarthoed was iemand bereid garant te staan voor het aankoopbedrag. Met als resultaat dat er nu vier originele Volendammer kwakken in de haven van Volendam liggen. En ik moet eerlijk zeggen dat ik daar liever naar kijk dan naar een riviercruiseschip. Verder ben ik bezig om de visafslag, ook een belangrijk onderdeel van ons verleden, nieuw leven in te blazen.'

Toekomst

Met drie zaken onder zijn hoede kan Danny natuurlijk niet overal tegelijk zijn. 'Ik probeer mijn aandacht zo goed mogelijk te verdelen. Alles wat goed loopt, probeer ik te consolideren en waar nodig kleinschalig uit te breiden. Een voorbeeld daarvan is de Winkel van De Dijk, een afhaalcentrum voor Italiaanse gerechten die mensen online kunnen bestellen. Daarnaast is het belangrijk dat ik contact houd met de grote groep vaste klanten, die willen af en toe de eigenaar zien en spreken. Verder kan ik altijd invallen als het nodig is, ik wil alleen niet meer alle dagen van de week aan het werk zijn. Niet alles valt in geld uit te drukken, bijvoorbeeld je gezondheid. Wat de toekomst verder gaat brengen, weet ik nog niet. In Volendam ben ik nu een van de grotere spelers binnen de horeca en ik denk dat dit voor het moment een mooie omvang is. Nog groter betekent dat je overheersend wordt en dat wil ik zeker niet. Ik heb zeker nog wel de ambitie en de plannen om iets nieuws op te zetten. Maar daarmee ga ik dan aan de slag buiten Volendam.' ■

Een nieuw gezicht bij Molenaar & Zwarthoed



Een carrière in de vishandel leek hem op termijn lichamelijk te zwaar, dat gold ook voor de bouw waarin zijn vader en broer actief waren. Maar wat dan wel? Johan Schokker bekeek de koppen van de vacatures in de grote dagbladen en kwam tot de conclusie dat een administratieve baan of werk in verzekeringen veel aangeboden werd. Omgaan met klanten en hen goed adviseren sprak hem meer aan dan een plaats op de boekhouding. Een werkring was snel gevonden en in de avonden werden met succes de vakdiploma's behaald. Na jarenlang werkzaam te zijn geweest als acceptant en schadebehandelaar bij verzekeraars en verzekeringspecialist bij een bank trad Johan recent in dienst bij Molenaar & Zwarthoed Adviseurs BV.

Mooi vak

Bij AXA startte Johan met schade- en zorgverzekeringen, daarna volgde een periode van tien jaar bij Delta Lloyd als acceptant industriële brandverzekeringen. 'Daar heb ik het vak niet alleen goed geleerd, ik heb het ook leren waarderen', legt Johan uit. 'Ik maakte risicoanalyses op basis waarvan ik mijn klanten adviseerde. Maar daarnaast zorgde ik er ook voor dat bij schade alle zaken snel en zorgvuldig werden afgehandeld. Die variatie van

'Je móet blijven, voortdurend je kennis up to date houden'

de werkzaamheden waarbij je verantwoordelijk bent voor het volledige beheer van je klanten, dat sprak me meteen aan. Vanaf het begin heb ik het een prachtig beroep gevonden en dat vind ik nog steeds.'



Johan Schokker van
Molenaar & Zwarthoed

PROFIEL

Functie: relatiebeheerder zakelijk

Bij M&Z sinds: 1 oktober 2014

Opmerkelijk: ik ben vaak vrolijk

Leeftijd: 49 jaar

Privé: getrouwd met Jacqueline Molenaar

Hoogtepunt: Geboorte van mijn zoon

Actueel: Druk bezig met een HBO studie Bachelor
Bedrijfskunde, specialisatie Bank en Verzekeringen

Allround adviseur

De stap naar een volgende werkgever betekende vijftien jaar verzekeringsadviseur bij de Rabobank. In die tijd vergrootte Johan zijn kennis met een opleiding Risicomanagement, een diploma Makelaar Onroerend Goed, diverse branchediploma's, een opleiding tot Hypotheekadviseur en een opleiding Beleggen. Maar de verzekeringen bleven de voorkeur van Johan houden. 'De complexiteit van het vak is een enorme uitdaging', vertelt Johan. 'Je móet blijven, voortdurend je kennis up-to-date houden. Mede door een constante verandering van wet- en regelgeving is het een enorm dynamisch vak. Als adviseur ben je wettelijk verplicht elke drie jaar, door het afleggen van een aantal examens, aan te tonen dat je nog bij de les bent. Anders vervallen al je diploma's. De inspanning die je daarvoor moet leveren, heeft een belemmerend effect op nieuwe aanwas van jonge adviseurs. Het maakt er de branche niet aantrekkelijker op als werkomgeving, terwijl ik die kwaliteitscontrole natuurlijk alleen maar toejuich.'

Een of meerdere aanbieders?

In zijn tijd bij de Rabobank zag Johan het vak van verzekeringsadviseur inhoudelijk langzaam veranderen. 'Polissen werden steeds meer rechtstreeks verkocht door accountmanagers, en steeds minder door verzekeringsadviseurs', constateert Johan. 'Dat had tot gevolg dat waar voorheen de adviseur meerdere offertes bij diverse verzekeraars aanvraag, nu uit kostenoverwegingen slechts de polis van één maatschappij werd aangeboden. Die zal op zich zeker voldoende zijn, maar in mijn ogen zag ik een andere invulling van

mijn rol als adviseur. Bepaalde risico's worden door de ene maatschappij soms beter afgedekt dan de andere. Voor mij als adviseur is het dan de grote uitdaging om klanten de beste oplossing aan te bieden.'

'Vanaf het begin heb ik het een prachtig beroep gevonden en dat vind ik nog steeds'

Focus op band met klant

Toen Johan zich afvroeg of hij zijn loopbaan bij de Rabobank verder wilde continueren, besloot hij eerst eens om zich heen te kijken en zijn mogelijkheden te inventariseren. Zijn voelhoorns uitsteken bij grote verzekeringsmaatschappijen was een van de mogelijkheden, maar Johan besloot het eerst dichter bij huis te zoeken. Een oriënterend gesprek met Kees Tuijp van Molenaar & Zwarthoed resulteerde in het voornemen om bij een eventuele uitbreiding van Molenaar & Zwarthoed nog eens met elkaar om de tafel te gaan zitten. Toen dat aan de orde was, was alles snel in kannen en kruiken. 'In oktober ben ik hier begonnen en ik voelde me meteen als een vis in het water. Molenaar & Zwarthoed is een onafhankelijk adviesbureau en is dus niet gebonden aan bepaalde verzekeraars. Dat maakt het mogelijk om je klant het allerbeste product aan te bieden met alle service die daarbij hoort. Ik vind het erg belangrijk een goede band met een klant op te bouwen waarbij het de rol van adviseur moet zijn dat hij alle risico's goed in beeld brengt. Alleen dan kun je klanten optimaal bedienen.' ■

Met pensioen op 67 jaar...

Er gaat geen dag voorbij of pensioen is in het nieuws. Maar wat betekent dat nu allemaal voor u als werkgever? Werknemers zijn benieuwd en bezorgd over de mogelijke gevolgen van de vele wijzingen in de wetgeving en het regeerakkoord voor hun collectieve pensioenregeling. Maar ook voor u als werkgever hebben de wijzigingen verstrekkingen gevolgen. De verschuiving van de Aow-leeftijd is niet langer een onderwerp van discussie: het is een gegeven waar iedereen mee te maken krijgt.

Ingewikkelde materie?

'Het is moeilijk om over de wijzigingen op het gebied van pensioen te praten zonder in technische zin te diep op de zaken in te gaan', zegt Kees Tuijp, directeur van Molenaar & Zwarthoed. 'De materie is complex en een gemiddeld gesprek wemelt van het vakjargon, daar wil je klanten niet teveel mee lastig vallen. Wat ik wel kan zeggen, is dat de eisen die gesteld worden aan pensioenadviseurs zoals wij steeds zwaarder worden. Nieuwe wetgeving dwingt ons voortdurend alert te blijven en te anticiperen op wat van ons gevraagd wordt. Voor 31-12-2013

moesten alle pensioenadviseurs opnieuw een opleiding volgen en een diploma halen om hun vergunning te behouden'.

Wat betekent een hogere Aow-leeftijd?

De verandering van de Aow-leeftijd van 65 jaar naar 67 jaar, en voor jongeren misschien nog wel veel later, heeft impact op alle collectieve pensioenregelingen. Dit zijn de regelingen tussen werkgevers en werknemers. Deze zijn vaak in een ver verleden afgesloten en vastgelegd in contracten waarvoor ogenschijnlijk geen aanpassingen meer





noodzakelijk waren. 'Maar niets is minder waar', legt Kees Tuijp uit. 'Op het moment dat de wetgever, lees Tweede Kamer, de Aow-leeftijd verandert, heeft dat meteen gevolgen voor de pensioencontracten die wij voor onze werkgevers hebben afgesloten. En dan blijkt dat een collectief pensioen toch ook een individuele regeling is. Wij moeten op het niveau van de deelnemer de gevolgen van de wijzigingen in kaart brengen. Hij of zij moet namelijk instemmen met de wijziging van de regeling aan de nieuwe wetgeving.'

'Als de Aow-leeftijd verandert, heeft dat gevolgen voor collectieve pensioenen'

Wat doet de verzekeraar?

'Bij een wijziging van de (fiscale) wetgeving gaat de verzekeraar waar de collectieve regeling is afgesloten de regeling aanpassen en de kapitalen herberekenen. Hij heeft immers te maken met een nieuwe situatie waarbij naast de latere





'Een collectief pensioen blijkt toch vaak een individuele regeling'

uitkeringsdatum ook de toenemende gemiddelde levensverwachting een rol speelt. Het is niet zo dat alle verzekeraars dezelfde aanpak hanteren: een recent afgesloten regeling waarin al geanticipeerd is op de huidige ontwikkelingen vraagt om minder aanpassing dan een oudere regeling. Daarnaast verschillen verzekeraars onderling ook van mening over de uitwerking en interpretatie van bepaalde regels. Als adviseur krijgt je dus een willekeur aan standaard voorstellen voorgeschoteld. Wij bekijken dan per regeling en per individu wat de consequenties zijn en hoe het financiële plaatje er in de nieuwe situatie uitziet.'

Nieuwe ontwikkelingen door lage dekkinggraad

Door verminderde beleggingsopbrengsten en een aanhoudende lage rente hebben veel pensioenfondsen te kampen met een te lage dekkinggraad waardoor de pensioenuitkeringen onder druk komen te staan of zelfs (tijdelijk) verlaagd worden. Omdat het de verwachting is dat op korte termijn de rente niet zal stijgen zal er dus geen substantiële verbetering van hun financiële positie optreden. Hierdoor zijn de pensioenfondsen op zoek naar nieuw kapitaal. Daarbij zetten de pensioenfondsen vooral in op

het nagaan of werknemers wel in de correcte collectieve regeling zijn ondergebracht. Een voorbeeld: een onderneming heeft als activiteit de productie en bewerking van metalen profielen, heeft daarnaast een aannemerstak en een winkel waar bouwmaterialen en gereedschap worden verkocht. De vraag is dan in welke collectieve pensioenregeling het personeel is ondergebracht. Zijn bijvoorbeeld uit het oogpunt van gemak en uniformiteit alle werknemers aangemeld bij het Pensioenfonds voor de metaal? Dan kan het Pensioenfonds voor bouw of de detailhandel claimen dat het personeel bij hen hoort. Omdat het om een verplichte regeling gaat, kan de werkgever vaak niets anders doen dan het pensioenfonds gelijk geven en de premie die met terugwerkende kracht wordt berekend, te voldoen. Dat kan opeens behoorlijk in de papieren lopen. Het komt ook voor dat er in het verleden door de werkgever zelf een pensioenregeling is afgesloten bij een verzekeraar terwijl hij aangesloten had moeten worden bij een pensioenfonds. Ook dan moet de werkgever met terugwerkende kracht de premies aan het pensioenfonds voldoen.

'Bij Molenaar & Zwarthoed zijn we daarom voortdurend bezig om onze deskundigheid op niveau te houden. Daarvoor volgt ons personeel aanvullende opleidingen zodat onze klanten kunnen rekenen op kennis naar de laatste stand van zaken. Met de geschetste ontwikkelingen in pensioenland is dat een must', constateert Kees



Tuijp. 'Wij moeten gecertificeerd zijn om onze klanten over collectieve pensioenregelingen te mogen adviseren. Aan het behalen en behouden van dat certificaat worden pittige eisen gesteld. Sinds de invoering ervan is het aantal bevoegde adviseurs in Nederland gedaald van 2600 naar 900, dat zegt genoeg. Door die certificering kunnen we niet alleen optreden als deskundig partner maar is daarmee ook de continuïteit van pensioenregelingen van onze klanten op de lange termijn gewaarborgd.'

En de ondernemer zelf?

Daar waar de ondernemer het beste met zijn personeel voor heeft, schiet zijn eigen belang er nog wel eens bij in. 'Dat is natuurlijk geen goede zaak', vindt Kees Tuijp. 'Als je erop rekent dat er een goed moment komt dat je als ondernemer je inspanningen kunt verzilveren voor een mooie oude dag, dan neem je toch een risico. Het is raadzaam ook aan jezelf te denken en geld opzij te zetten voor een solide ouderdomsvoorziening. Veel van onze klanten hebben al een M&Z-plan. Dit plan is een dienstenpakket in abonnementsvorm. Het abonnement behelst het beheer en de nazorg van al uw complexe financiële producten. Daarnaast ontvangt u elke drie jaar een rapport waarin alle financiële zaken duidelijk zijn vastgelegd zowel voor nu, als voor de toekomst. Door het plan zijn verrassingen uitgesloten en weet je waar je aan toebent. Heb je toch meer tijd om te doen waar je echt goed in bent: ondernemen.' ■



Maatschappelijk betrokken

Jaarlijks ondersteunt Molenaar & Zwarthoed Adviseurs veel maatschappelijke, culturele en sportieve verenigingen en initiatieven. Vaak lokaal, soms ver van huis. Het is zelfs onze doelstelling om 5% van onze winst hieraan te besteden.

Hierdoor bereiken ons veel verzoeken voor sponsoring of ondersteuning. Wij zien dat verenigingen en stichtingen het steeds moeilijker hebben om de financiën rond te krijgen. In het bedrijfsleven wordt, in tijden van crisis, vaak het eerst op deze zaken bezuinigd.

Om meer aansluiting te zoeken bij onze maatschappelijke doelstelling hebben wij besloten vanaf dit jaar geen jaarkalender meer te versturen. Het vrijgekomen budget gaan wij ieder jaar besteden aan een maatschappelijk, cultureel of sportief doel. Voor 2014 hebben we gekozen voor een cultureel doel. Via een speciale website kon men stemmen op een van de onderstaande tien verenigingen en stichtingen.

- Vereniging Behoud de Volendammer Botters
- Volendams Opera Koor
- Volendams Vocaal Ensemble
- Stichting Artist kom binne
- Zangertjes van Volendam
- Stichting Klederdrachten Volendam
- Stichting LOVE
- Koor Forever Young
- Fanfare Wilhelmina Volendam
- Toneelvereniging Ons Pogen

Tijdens een feestelijke bijeenkomst op woensdag 21 januari zijn de winnaars bekendgemaakt. Vereniging Behoud de Volendammer Botters, Zangertjes van Volendam en Fanfare Wilhelmina Volendam kregen elk een cheque van € 500 van Molenaar & Zwarthoed overhandigd.

Wij zetten uw zaken op een rijtje



Registermakelaars in Assurantiën
Financiële dienstverlening

Mgr. C. Veermanlaan 2
1131 KH Volendam
Postadres: Postbus 74
1130 AB Volendam

Telefoon 0299 399030
Fax 0299 399031
info@molenaarenzwarthoed.nl
www.molenaarenzwarthoed.nl