

Fiduciair management

Wat is de rol van de fiduciair manager? Hoe selecteer en monitor je die? Boeken vol zijn er over dit onderwerp geschreven! Leidraden van de Pensioenfederatie, regelgeving van DNB, ga zo maar door. Wat ga ik u vertellen wat u nog niet weet? Daarom focus ik mij in dit artikel op zaken die in de praktijk wellicht lastiger liggen dan in theorie. En welke aandachtspunten ik zie bij de overgang naar het nieuwe pensioenstelsel.

Bedrijfspresentatie eerst

De zoektocht naar de beste fiduciair bevat meestal een lange vragenlijst. Met vragen over de dienstverlening, de operatie daarachter, risicobeheer enz. Alleen de partijen die daarna doorgaan mogen zich presenteren. Dat is de klassieke volgorde voor alle aangeschreven kandidaten. Het invullen van de vragenlijsten is heel, heel veel werk voor de kandidaten. En u en ik weten dat schriftelijke communicatie best nog wel eens gepaard gaat met misverstanden of verschillen in interpretatie. Het is voor de partijen vaak gissen waar u nou echt de nadruk op legt, wat echt belangrijk is voor u, welke diepgang u zoekt. Vanzelfsprekend zal de partij die dit het beste heeft ingeschat (per ongeluk of niet) de beste indruk op u maken.

De rol
van de
fiduciair
manager

“De praktijk blijkt vaak weerbarstiger dan de theorie.” Dit is een vaak gebruikte opmerking van iemand met wie ik lang heb samengewerkt. Zeker als er iets moet veranderen in de vermogensbeheerorganisatie, zoals nu met de overgang van uitkeringsregelingen naar premieregelingen. Je kunt wel denken dat het op een bepaalde manier werkt, maar het blijkt vaak dat het in de praktijk toch *nét* iets anders werkt. Er zijn meerdere wegen naar Rome. Bovendien is fiduciair beheer mensenwerk, iets wat niet te toetsen is op papier. Laat u zich daarom eens inspireren door de partijen zich eerst te laten presenteren. U kunt



Reiniera van der Feltz

in de praktijk

REINIERA VAN DER FELTZ, UITVOEREND BESTUURDER SBZ PENSIOEN

dan focussen op wat echt belangrijk is voor u, voelen of de mensen aan de andere kant van de tafel dit ook zo ervaren. Samen ontdekken wat werkt en wat niet, terplekke bijsturen en zien hoe de partijen daarop reageren. U ziet dan ook vrij snel of u een team tegenover u heeft of een paar losse individuen. Heeft u vervolgens een goede indruk van bijvoorbeeld twee partijen, zaag die dan door over operatie, risicobeheer enz. en bespaar de andere partijen dat monnikenwerk.

Transparantie bij buitenlandse partijen

Een punt waar ik geregeld tegenaanloop is dat buitenlandse fiduciairs (Angelsaksisch met name) zich minder bloot willen geven als het gaat om niet-financiële risico's, en dan met name informatie die wij nodig hebben om de IT-risico's goed in te schatten. Uiteraard ontvangen we alle beleidsstukken en een jaarlijks assurancerapport. Daar halen we veel uit. Maar als u echt wilt weten welke risico's uw fonds loopt, dan heeft u inzicht nodig in de IT-infrastructuur en welk onderdeel daarvan gebruikt wordt voor welk proces uit de SLA. Op die manier weet u bijvoorbeeld direct of, waar en in welke mate u getroffen bent als cybercriminelen iets hebben uitgevreten bij applicatie xyz, om maar een voorbeeld te noemen. Een periodieke (bijvoorbeeld ieder kwartaal) rapportage over niet-financiële risico's verstrekken buitenlandse partijen ook vaak niet. Een dergelijke rapportage geeft eerder en vaker in het jaar inzicht in de werking van de beheersing dan het jaarlijkse assurancerapport. En geeft ook een indruk van in hoeverre risicobeheer echt leeft in een organisatie. Niet alleen op de afdeling risk & control op de derde etage van gebouw B maar ook in de frontlinie. Als we met zijn allen vragen om meer inzicht, dan zullen ook buitenlandse partijen mogelijk die stap maken. *Frappez toujours.*

DC is echt anders dan DB

We gaan met zijn allen over naar premieregelingen. Bij SBZ Pensioen voeren wij al een premieregeling met collectief doorbeleggen¹ uit, naast onze klassieke middelloonregeling. We hebben de afgelopen jaren kunnen ervaren wat het verschil is in de uitvoering. Ik hoef u niet te vertellen dat lifecycles en kapitalen anders werken dan een pot met geld en een rechtenadministratie. Uw beleggingen zullen omgezet moeten worden in modules, bijv. Rendement en Matching, of misschien wel meerdere matching-portefeuilles (voor jongeren en ouderen). Heeft uw huidige fiduciair daar ervaring mee? Wie kan dan het beste de beleggingsadministratie en rapportage doen? Uw fiduciair of uw bewaarder? Allemaal voor de hand liggende vragen. Maar wat zijn nou de aandachtspunten die iets minder opvallend zijn?

Vermijd 'twk-tjes'

Mutaties met terugwerkende kracht (twk), u kent ze wel. Bij een middelloonregeling kun je veel rechtekken met terugwerkende kracht. Bij premieregelingen met individuele kapitalen zijn twk-tjes veel moeilijker en onwenselijk vanuit onze intentie om het vertrouwen van onze deelnemers te behouden of te versterken. Rondom handelsmomenten is daarom een uiterst nauwkeurige afstemming nodig tussen de vermogensbeheerder en de administrateur. Voor het komende voorbeeld ga ik uit van een flexibele premieregeling met een matchingmodule en een rendementsmodule. Stel, er komt binnenkort premie binnen. De administrateur weet hoeveel aan de hand van de aangeleverde gegevens van de werkgever(s) en de nodige controles daarop. De administrateur weet ook van elke deelnemer de gewenste lifecyclemix en de huidige mix. De administrateur bepaalt op basis daarvan hoeveel in welke module belegd moet worden op geaggregeerd niveau. Dit geeft hij door

Eerst kennis-
maken en
presenteren



Echt inzicht
niet-
financiële
risico's

aan de vermogensbeheerder. De orders worden verdeeld over de modules en er wordt vast belegd. De settlement van deze beleggingen moet samenvallen met het tijdstip waarop het geld daadwerkelijk wordt overgemaakt door de administrateur. De vermogensbeheerder bepaalt een NAV per module en daaruit vloeit hoeveel units tegen welke prijs zijn verhandeld. Dit koppelt hij weer terug aan de administrateur en deze verdeelt alles weer netjes over de individuele deelnemers. Kortom, een boel handelingen in korte tijd waarbij alles netjes moet sluiten. Een goede interface tussen de systemen van de administrateur en de vermogensbeheerder helpt de integriteit van de data te waarborgen. Dit is geen rocket science, maar is wel van groot belang. Fouten in de afhandeling hebben direct effect. Te veel of te weinig belegd? Wie is dan de 'schuldige' en wat gebeurt er met gemist rendement?

Voorkom asset only denken

We zijn gewend om te denken in dekkingsgraden, vermogen versus verplichtingen. Bij een premieregeling

is er een kans dat we het resulterende inkomen voor later uit het oog verliezen. Rapportages van de vermogensbeheerders zijn gericht op bijvoorbeeld de assetmix en de rendementen per module. Als de rente daalt en aandelen doen het goed roepen we halleluja. Maar wat betekent die rentedaling voor wat de deelnemer later krijgt? Zorg dus dat ook hier informatie over is opgenomen in de rapportages en communiceer hierover naar deelnemers. Dit hoeft niet altijd individueel. Het kan ook met maatmensvoorbeelden.

Zo, het is me gelukt om een heel artikel te schrijven zonder het woord pensioen te gebruiken (uitgezonderd in de naam van ons fonds). Ook wel eens lekker.

¹ Wilt u weten hoe dit werkt?

Kijk dan op <https://www.sbzpensioen.nl/de-pensioenregelingen/beschikbarepremieregeling>

Artikel of adverteren in PBM-media

PBM is het informatieplatform voor de pensioensector en de kring van dienstverleners daar omheen. Per nummer wordt een thema uitgediept. Daarnaast krijgt u een keur van artikelen over essentiële onderwerpen als beleggen, communicatie, PFG, pensioenuitvoering, cybersecurity en dergelijke.

Voorbeelden van thema's zijn:

- Besturing centraal
- Beleggen, vooruitkijken
- Het nieuwe beleggen
- Big data en pensioenfondsen
- Reputatiemanagement

Als u een goed idee heeft voor een artikel, of meer informatie wenst over adverteren in PBM-media, mail ons dan info@pensioenbestuurenmanagement.nl