



Pensioenfonds met fusiekoorts

Auteur(s):

Koedijk, C.G.

*Verbonden aan de Universiteit Maastricht en aan de Erasmus Universiteit Rotterdam.***Verschenen in:**

ESB, 85e jaargang, nr. 4241, pagina 87, 4 februari 2000

Rubriek:

Prikkel

Trefwoord(en):

Albert Heijn overweegt in de financiële diensten te stappen. Tijdens het doen van de wekelijkse boodschappen kunnen we dan ook via de landelijke grootgrutter de schadeverzekering en de lijfrentepolis regelen. Gemak dient de mens, maar het is wennen.

Het supermarktdenken heeft ook in de wereld van het Grote Geld een flinke vlucht genomen. Banken nemen verzekeraars over, verzekeraars jagen achter kleine banken aan en sluiten allianties met grote, internationale partijen. Zelfs de argeloze tussenpersoon is niet meer veilig. Het doel is de constructie van conglomeraten waar de klant voor alle financiële behoeften terecht kan. Of het nu een eigen huis of de studie van de kinderen is: alles kan worden geregeld bij de supermarkt. Voor de klant is dit vooral makkelijk. Voor de leverancier betekent het gegarandeerde afzet en dus zekerheid.

Uit onverdachte hoek vindt het supermarktdenken sinds een paar maanden navolging. Na de banken en verzekeraars lijken ook de pensioenfondsen tot deze formule te zijn bekeerd. Door de verschillende pensioenregelingen lijkt het niet voor de hand te liggen, maar ook de pensioenfondsen zijn sinds kort op het overname- en fusiepad. Een recent voorbeeld is het gezamenlijk optrekken van de pensioenfondsen voor de werknemers in overheidsdienst, het ABP en het PGGM. Eind vorig jaar trokken de twee pensioenreuzen (gezamenlijk balanstotaal meer dan f 400 miljard) veel aandacht met de overname van de Nationale Investeringsbank (NIB). Voor f 4,5 miljard wisten zij, ondanks tegensputteren van ING, deze aantrekkelijke zakenbank binnen te halen. Vorige week volgde de overname van Alpinvest. Deze verstreker van risicokapitaal werd voor f 1,8 miljard voor de neus van de Belgische financier GIMV weggekaapt. Door de overname van Alpinvest zijn het ABP en het PGGM de grootste verstreker van risicokapitaal in het land geworden. De ontwikkeling richting grote financiële supermarkten staat haaks op jaren van Nederlands beleid dat gericht is op het aanbrengen van schotten en taakafbakening tussen pensioenfondsen enerzijds en verzekeraars en banken anderzijds. Pensioenfondsen zorgden in het algemeen voor de verplichte, collectieve poot van de ouderdagvoorziening, terwijl de verzekeraars zich doorgaans concentreerden op het vrijwillige, individuele deel van de oude dag. Maar er zijn verschillende redenen waarom de trend zal doorzetten waarbij pensioenfondsen financiële supermarkten worden. Ten eerste ondervinden pensioenfondsen steeds vaker de tucht van de markt. Vroeger waren pensioenfondsen door verplichtstelling en cao-afspraken er vrij zeker van wie hun klantenkring over tien jaar zou zijn. Door marktwerking en flexibilisering is dat thans minder het geval. De kern van het pensioenbedrijf is vermogensbeheer voor de oude dag. Pensioenfondsen zijn niet de enige experts op dit gebied. Verzekeraars en banken zijn in staat hetzelfde type vermogensbeheer te leveren als pensioenfondsen. Daar komt bij dat verzekeraars en banken vaak beschikken over een totaalpakket van producten (waaronder de ouderdagvoorziening) waarmee ze bedrijven 'totaal-aanbiedingen' kunnen doen. Daarmee zijn ze - indirect - forse concurrenten voor de pensioenfondsen. Het is dan ook te verwachten dat grote pensioenfondsen zullen proberen om ook die schaalvoordelen te behalen door het dienstenpakket uit te breiden om daarmee straks tegen de concurrentie op te kunnen.

Ten tweede zijn de toepassingsmogelijkheden van ict juist in de financiële sector fenomenaal; ze kunnen enorme schaalvoordelen en kostenbesparingen opleveren. Internet vergroot voor de consument de mogelijkheden om het verloop van het financieel vermogen te kunnen beheren en voor de producent om virtueel te zien wat de consument wil en doet. De Amerikaanse voorbeelden liegen er niet om. De jaaromzet van Charles Schwab, die via het internet tegen verwaarloosbare kosten beleggingsfondsen aanbiedt, stijgt explosief. Ook fondsen als Vanguard en het grote onderwijspensioenfonds TIAA-CREF maken inventief gebruik van het nieuwe medium. Deze bedrijven kunnen zo hun individuele klanten bedienen tegen tarieven die vroeger alleen voor grote collectieve groepen van toepassing waren. Ook de grote Nederlandse pensioenfondsen zullen steeds meer die kant op gaan. De introductie van de nieuwe ict vraagt om grote investeringen en is dus makkelijker te financieren als het pensioenfonds voldoende omvang en schaal heeft.

Naast de pensioenreuzen die zelfstandig andere bedrijven kunnen opkopen, bestaan er in Nederland zo'n duizend andere kleine en middelgrote pensioenfondsen. Ook zij zullen gedwongen worden via allianties met andere pensioenfondsen of verzekeraars een grotere schaal en een uitgebreid dienstenpakket op te zoeken. Via voldoende concurrentietoezicht dienen dan de belangen van de consument te worden veiliggesteld. Iets voor de NMa?

Het Nederlandse pensioensysteem dateert uit de jaren vijftig. Strikte scheiding van het pensioen- en verzekeringsbedrijf was een van de centrale dogma's. Marktwerking en Nieuwe Economie maken die scheiding in de komende jaren steeds ongeloofwaardiger. De nieuwe conglomeraten die ontstaan, vragen om nieuwe regelgeving, kaders en toezicht. Welk ministerie in Den Haag doet als eerste het licht aan?

