

JØRGEN SVENDSEN



Uddannet aktuar og direktør i AFPR. Forsikringsmægler. Rådgiver inden for forsikring og pension. Tidligere ansat som direktør i pensionselskaber og mæglervirksomhed. JS@afpr.dk

Der forestår en historisk bodeling i disse år, og selskaberne deler ud af de kollektive pensionsmilliarder.

Pensionskunderne tilbydes en omvalgsbonus, hvis de skifter ydelsesgarantierne ud med opsparing i markedsrente. Det kræver et tilbageblik til 1990'erne for at afdække, hvor mange ekstra penge du burde få tilbudt.

I et halvt århundrede har danskerne sparet op i et kollektivt pensionssystem, hvor pensionselskaberne har haft til opgave at dele overskuddet forholdsmæssigt mellem kunderne. De løbende overskud er udbetalt i form af kontorenter eller henlagt i en kollektiv bonuskasse til dårlige tider. I fagsprog kaldes dette lovregulerede fordelingsprincip kontributionsprincippet.

Der indføres fire forskellige underliggende garantipensionsaftaler.

Den aftalemæssige kollektive balance mellem kunderne blev dog ændret i 1994 og igen i 1998. Finanstilsynet og pensionselskaberne reagerede på det faldende internationale renteniveau. Fra den ene måned til den anden ændres de underliggende pensionsaftaler. Nye kunder tilbydes en lavere livslang minimumsforrentning (også kaldet ydelsesgarantier).

Blev du f.eks. ansat hos IBM eller Novo i juni 1994 (og ikke en måned senere), fik du en pensionskontrakt med en ydelsesgaranti på 4,5 pct. Din uheldige kollega, som startede en måned senere, måtte nøjes med 2,5 pct.

I 1998 reduceres selskaberne renterne til 1,5 pct. og fra 2011 reduceres minimumsrenter til maksimalt 1 pct.

På pensionskontrakter, som løber i 50-60 år, har renteforskelle stor betydning for størrelsen af den garanterede alderspension. I tabel 2 er vist tre eksempler på størrelsen af den garanterede alderspensionsydelse beregnet på renter 4,5 pct., 2,5 pct. og 1,5 pct. Den garanterede alderspensionsydelse er omtrent af dobbelt størrelse på 4,5 pct. sammenholdt med kollegerne, som måtte nøjes med 2,5 pct. eller endnu mindre.

Inddelingen foregik ikke kun på firma-pensionsaftalerne. Samme inddelingsprincipper blev anvendt i arbejdsmarkedspensionsaftaler, de offentlige ansatte i pensionskasserne og på private pensionskunder.

Pensionselskaberne fortsætter med at behandle kunderne ens indtil 2011.

Økonomisk behandles kunderne ens, fælles investeringer, afkast og risikopriser – og bonusoverskud – fordeles fortsat forholdsmæssigt mellem kunderne.

I praksis udlignes de løbende overskud og underskud via kundernes bonuskasse. Kunderne betaler også samme tillægspris for garantierne, uagtet at de forskellige renteniveauer skulle tilsige end differentiering (garanti tillægsprisen kaldes ofte driftsherretillægget).

Først i regnskabsåret 2011 – efter 16 år i et kundefællesskab – ændrer Finanstilsynet og selskaberne på den model. Økonomisk opdeles kunderne nu i netop de fire rentegrupper. Finanskrisen har gjort et stort indhug i bonuskassen, og de stigende fællesudgifter til at afdække de høje garantier får Finanstilsynet til at løfte øjenbrynene.

Uholdbare og bekostelige pensionsaftaler

Det er det lave renteniveau i samfundet, som får markedsværdiforpligtelserne på pensionsaftaler med 4,5 pct. og 2,5 pct. i ydelsesgaranti til at stige voldsomt.

Selskaberne har længe finansieret udgifterne ved at overføre penge fra fællesbonuskasse til en kollektiv pengeskasse, der kaldes markedsværdiregulering.

Kunder med lave garantier er således på lige fod med til at betale for kollegernes dyre ydelsesgarantier.

Hvordan bør de kollektive pensionsmilliarder fordeles ud til kunderne?

Pension. Kritikere bør kigge dybere ned i pensionsmotorrummet, før de skråsikkert udtaler sig om, hvorvidt de mange forskellige skiftetilbud er attraktive for kunderne.

Tilbud ved opsigelse af garantierne

Hvor meget får kunderne i tilskud og hvilke kunder får et tilbud

Afhængigt af ydelsesgaranti tilbydes, 5 pct., 6 pct., 12 pct., 26 pct. (NB de 26 pct. er til 4,5 pct.-garantierne). PFA regner tilskuddet forholdsmæssigt ud fra kundens individuelle konto. PFAs tilbud kører månedligt med nye tilskudssatser. PFAs model er administrativ hensigtsmæssig til kundegrupper i firmapension eller organisationer. PFA får ros for, at tilskudsmodellen har virket siden 2011, samt af også kunder med lave garantier får et tilskud. Kritikken har været, at yngre med høj garanti og varighed bør have mere tilskud fra markedsværdireguleringskassen end de ældre i samme rentegruppe. Eks. at PFA ikke differentierer tilbuddet på produktniveau, eks. at livrenter giver mere i tilskud end kapitalpensioner. PFA returnerer også solvensletelsen til kunderne der opsiges garantierne, men det sker langsomt via kundekapitalafkast.

PFA Pension

SEB kommer med et attraktivt tilbud fra 2014, som målrettes til ydelsesgarantier under 2 pct. SEB skønnes at tilbyde kunderne i niveau 7 pct.-15 pct. SEB regner tilskuddet fra bonuskassen forholdsmæssigt som i PFA, mens de regner tilskuddet fra markedsværdikassen individuelt. SEB kommer ikke med et tilbud til kunder med høje garantier – da vurderingen er, at det oftest er bedre rådgivning at bevare disse aftaler for kunder tæt på alderspension.

SEB Pension

Tilbyder periodisk tilskud til kunder med de høje ydelsesgarantier. Nordea regner tilskuddet fra markedsværdikassen individuelt, der derfor varierer fra eks. 5 og op til 40 pct. Nordea giver ikke noget tilskud til pensionskunder med ydelsesgarantier under 2 pct. Nordea anbefaler oftest, at de ældre pensionskunder bevarer deres garantier.

Nordea Pension

Har et engangstilbud til kunder med høje ydelsesgarantier. AP Pension giver ikke tilskud til kunder med lave ydelsesgarantier. AP regner tilskuddet individuelt som i Nordea, og kunderne overføres til opsparingsprodukt, AP Fonden.

AP Pension

Tilbyder periodisk udvalgte kundegrupper med høje ydelsesgarantier et tilskud. Danica regner tilskuddet fra markedsværdikassen forholdsmæssigt som PFA Pension. Danica har ikke tilskud til pensionskunder med ydelsesgarantier under 2 pct.

Danica Pension

Skandia har et tilbud på vej til kunder med høje ydelsesgarantier. De oplyser, at tilskuddet fra markedsværdikassen vil blive regnet individuelt, som i Nordea. Skandia har ikke tilskud til pensionskunder med lave ydelsesgarantier.

Skandia Pension

TOP overvejer fortsat deres tilbud, men holdningen er, at kunder med de høje garantier oftest vil være bedst tjent med at bevare disse aftaler.

TOP Pension

BERLINGSKE INFOGRAFIK / HK

KILDE / AFPR

Garanteret minimums livslang rente:	4,5 pct.	2,50 pct.	1,50 pct.
Garanterede pensionsydelse i kroner:	824.000	447.000	367.000

Forudsætning: G82, 50.000 kr. i årlig opsparingsindbetaling til en ti-årig simpel ratepension og kapitalpension af samme størrelse ved 65 år, fratrukket traditionel opsparingsforsikring og administration.

BERLINGSKE INFOGRAFIK / HK

KILDE: AFPR'S BEREGNINGSMODUL

Pensionselskaberne deler den kollektive bonuskasse i de fire garantirentegrupper. Det sker i tæt dialog og med detaljerede anvisninger fra Finanstilsynet. Den anden kollektive pengeskasse, markedsværdireguleringen, bliver hæftet på de høje rentegrupper for at sikre forsørgelsen af kunderne med høje ydelsesgarantier.

Det er Finanstilsynets ansvar at tilse, at den økonomiske fordeling mellem kunderne er rimelig. Det kan dog bemærkes, at Finanstilsynet og selskaberne i de glade 1990'ere var fælles om at tillade at sælge disse uholdbare og bekostelige pensionsaftaler.

Det er på et tidspunkt, hvor Finanstilsynet må vægte et medansvar og ansvar for pensionselskaberne og deres bankers sundhedstilstand kontra rimeligheden over for den enkelte pensionskunde og deres lovkrav om fair kontribution kunderne imellem.

Økonomisk bliver delingsresultatet, at pensionskunderne med små garantiaftaler trækker det korteste strå.

Dyrest for kollektivet bliver de yngste pensionskunder, dem der lige akkurat nåede at få en pensionsaftale med høj livslang ydelsesgaranti.

En klassisk pensionskonflikt

Nogle kunder havde sikkert hellere set, at ansvaret for de uforsigtige dyre garantier var blevet placeret hos Finanstilsynet, samt at regningen blev betalt af pensionselskabets egenkapital.

En klassisk pensionskonflikt mellem kundeaftaleret og kontributionsprincip.

Trods den sidste måneds vurderinger i dagspressen og Finanstilsynets omskiftelige meldinger, er der ikke en entydig løsningmodel for skilsmisser af langvarige kollektive pensionsægteskaber.

I lignende skilsmissesager har det i de kundefjede pensionselskaber oftest været kontributionsprincippet, der har vejet tungest – svarende til at kunder med høje garantier også selv må hænge på det meste af ekstraregningen.

De privatejede pensionselskaber har derimod både en væsentligt bredere kundeportefølje – lige fra privatkunder, firmakunder til organisationskunder – og en ejerstruktur, hvor kunderne betaler ekstra for at selskabet tager risiko, f.eks. på disse garantiaftaler.

I de privatejede selskaber vægtes aftalereften højt, for kan et kommercielt selskab ikke honorere aftalerne, kan kunderne hente sikkerhed og finansiering i pensionselskabernes egenkapital.

Brancheforeningsdirektøren kom i forrige uge med en udmærket opfordring – nemlig at kritikere bør kigge dybere ned i pensionsmotorrummet, før de skråsikkert udtaler sig om, hvorvidt de mange forskellige skiftetilbud er attraktive og rimelige over for kunderne – eller det modsatte.

I tabel 1 er en liste med kommentarer til de kommercielle pensionselskabers forskellige skiftetilbud.

Jørgen Svendsen skriver hver måned om pension på pengesiderne i Business lørdag.