

DE NATIONALE APF: EEN JAAR ONDERWEG

Door Henk de Bruijne

De Nationale APF heeft ruim een jaar geleden de vergunning van DNB verkregen. Sindsdien heeft het APF vier fondsen welkom geheten. Wat vermogensbeheer betreft zijn er een aantal onderwerpen die fondsen in het bijzonder interesseren.

Het afgelopen jaar hebben we veel geleerd over wat fondsen die overwegen toe te treden tot een APF voornamelijk van belang vinden. Deze zaken springen eruit: continuïteit van het APF, de kwaliteit van de pensioenadministratie, de kwaliteit van het vermogensbeheer en het transitieproces. In dit artikel ga ik dieper in op de twee laatste elementen, die in lijn liggen met mijn verantwoordelijkheid binnen het bestuur.

VERMOGENSBEHEER: DESKUNDIGHEID ALS COUNTERVAILING POWER

Inkomende fondsen vragen vaak hoe een betrekkelijk kleine APF-organisatie sterk kan staan tegenover de vermogensbeheerder en zijn eigen beleid kan

voeren. Mijn visie is dat het van cruciaal belang is om de tegenmacht, de zogenaamde countervailing power, stevig in te richten. Wij hebben gekozen voor een bestuursmodel met een one-tier board. Het uitvoerend bestuur is fulltime werkzaam voor het APF en heeft daarmee niet alleen directe verantwoordelijkheid, maar is ook inhoudelijk betrokken bij alle belangrijke dossiers. Zo ook met betrekking tot vermogensbeheer.

Daarnaast is er een belangrijke rol ingericht voor de Beleggingsadviescommissie. De leden van deze commissie hebben ruime ervaring en specifieke competenties die complementair zijn aan het bestuur. Aanvullend heeft de Risk Manager in de gehele vermogensbeheercyclus een cruciale rol als 'second line of defence'. De Risk Manager kan gevraagd en ongevraagd advies geven. Zo is er een stevige deskundige tegenmacht gecreëerd.

VERMOGENSBEHEER: OVEREENKOMSTEN IN INVESTMENT BELIEFS

Natuurlijk heeft een APF, zoals het een startup betaamt, de ambitie om snel te groeien. Dat betekent niet dat een APF voor alle pensioenfondsen de logische partner is. In een RFI/RFP-fase komen tientallen, vaak kwantitatieve elementen aan de orde. Van groot belang zijn echter ook zaken als vertrouwen en culturele fit. Dat laatste is qua vermogensbeheer vaak terug te vinden in de investment beliefs.

Idealiter passen de investment beliefs van een fonds een-op-een bij het APF; in

de praktijk zijn er natuurlijk verschillen. De thema's die het meest frequent tot discussie leiden zijn actief versus passief management en daarmee samenhangend kosten en ESG. Onze ervaring is dat deze verschillen meestal overbrugbaar zijn, maar dat het wel van belang is om de discussie tijdig te voeren. Overigens is een 'eigen beleid' in een eigen kring vaak mogelijk, mits dit niet in tegenspraak is met de investment beliefs van het APF.

VERMOGENSBEHEER: ZUIVER FIDUCIAIR MODEL

Het vermogensbeheer van onze APF is uitbesteed aan NN Investment Partners (NN IP). Samen met AZL is NN IP de founding father van De Nationale APF. Wij hebben belangrijke waarborgen ingebouwd, om ervoor te zorgen dat wij niet in een afhankelijke of ondergeschikte positie komen te verkeren.

Ten eerste is de relatie vormgegeven in een contract met bijbehorende SLA's die zijn getoetst op marktconformiteit. Bovendien is van gedwongen winkelnering voor vermogensbeheer geen sprake. NN IP is de fiduciaire manager van onze APF maar geenszins de vermogensbeheerder in alle beleggingscategorieën. Via Altis, een onafhankelijke vermogensbeheerselecteur, hebben wij toegang tot de beste vermogensbeheerders in de wereld, waarbij de inkoopkracht van Altis zorgt voor concurrerende tarieven.

Bij oprichting was dit model al vastgelegd en het is voor het gehele bestuur een belangrijk ingrediënt van de governance.



Henk de Bruijne

TRANSITIEPROCES

De vraag die als eerste bovenkomt is die van in-kind-transitie versus verkoop/aankoop. Door het toegenomen kostenbewustzijn gaat de voorkeur uit naar een in-kind-transitie. Ook zijn dan de operationele risico's kleiner. Echter, omdat een APF streeft naar een zekere standaardisatie (om zo de beheerskosten laag te houden), is dat niet altijd mogelijk. Wat wij van de afgelopen transities hebben geleerd, is dat het belangrijk is om deze discussie tijdig te voeren. Omdat er een parallel belang is om de best mogelijke portefeuille te construeren, zien wij dat het resultaat dikwijls een mix is: in-kind transitie als dat kan, verkoop/aankoop als het moet. Ook dat is een belangrijke 'lesson learned'.

Overigens blijft het inkomende fonds nauw betrokken bij het vermogensbeheer.



Bestuur De Nationale APF

Uitgaande bestuurders komen terug in het Belanghebbendenorgaan dat goedkeuringsrechten heeft op de strategische asset allocatie. Dit borgt continuïteit in het vermogensbeheer van de portefeuille. «

Dit artikel is geschreven door Henk de Bruijne, CFA, Uitvoerend Bestuurder van De Nationale APF.

KLANTPERSPECTIEF KRING UNISYS

Door Wim Brandse, Voorzitter Stichting Pensioenfonds Unisys Nederland (il) en beoogd voorzitter BO kring Unisys van De Nationale APF

SPUN, inmiddels in liquidatie, was het kleine tot middelgrote ondernemingspensioenfonds van Unisys Nederland N.V. met een belegd vermogen van net iets minder dan € 500 miljoen.

Mede naar aanleiding van een brief van DNB over kwetsbaarheidsindicatoren zijn wij, het bestuur van SPUN, ons gaan oriënteren op onze toekomst als zelfstandig OPF. Is het pensioenfonds in staat om zijn ambities op de langere termijn waar te maken? De meest in het oog springende kwetsbaarheden waren de vergrijzing van het deelnemersbestand, de krimp van het aantal actieve deelnemers en de verhouding tussen de premie-inkomsten en het belegd vermogen (afwezigheid premiestuur). Ook werd het besturen van een pensioenfonds een steeds complexere en zwaardere verantwoordelijkheid en de vraag was of we in de toekomst nog wel voldoende gekwalificeerde functionarissen aan ons zouden kunnen binden. De jaren 2014 en 2015 hebben we gebruikt om de markt te verkennen en we hebben vervolgens de (juiste) beslissing genomen om een externe adviseur te benoemen om het keuzeproces te begeleiden en te bewaken.

Middels een proces van RFI's en RFP's zijn wij van een longlist tot een shortlist gekomen en is de uiteindelijke keuze gemaakt voor een APF, in een eigen kring. De belangrijkste criteria waren de continuïteit van de gekozen oplossing, de kwaliteit van de dienstverlening, de governance-last die overbleef en het pensioenresultaat. De mate waarin de potentiële partner mee heeft gedacht over de inrichting van de gekozen oplossing heeft ook een grote rol gespeeld.

En al onze beslissingen zijn natuurlijk genomen met één doel voor ogen; is het goed voor onze deelnemers?



Wim Brandse