

Synchroniciteit

DOOR LIES VAN RIJSSEN

Ze is zelfbewust en graag aan het woord, spreekt snel en veel en zingen kan ze ook. Financial Investigator sprak met Francis van Bergenhenegouwen, directeur van het bestuursbureau van APF Het nederlandse pensioenfonds.



CV

2015 - heden	Directeur bestuursbureau Het nederlandse pensioenfonds
2014 - heden	Vice-voorzitter/Niet-uitvoerend bestuurder Stichting Pensioenfonds Unirobe Meeüs Groep
2012 - 2015	Senior Manager Client Services Syntrus Achmea Vermogensbeheer
2009 - 2012	Director Investor Relations Syntrus Achmea Real Estate & Finance
2006 - 2009	Hoofd Commerciële Zaken Blue Sky Group
2002 - 2006	Institutional Sales Manager Delta Lloyd Asset Management
1998 - 2002	Institutional Sales Manager Robeco Asset Management

'Ik studeerde af als fysiotherapeut en deed daarna nog gezondheidswetenschappen. De werkgelegenheid was begin jaren negentig ronduit slecht. Maar afgezien daarvan zag ik mezelf niet in een praktijk gaan werken. Ik ging aan de slag als artsbezoeker en bezocht dokters om medicijnen te verkopen. Na drie jaar wilde ik verder en ging ik werken bij een arbodienst. Ik leerde daar verschillende assurantie-tussenpersonen kennen. Toen de arbodienst al na een half jaar failliet ging, nodigde een van die tussenpersonen me uit om bij hem employee benefits te komen verkopen. Vanaf dat moment ben ik pensioenopleidingen gaan volgen, haalde ik mijn assurantie-B en ging ik aan werkgevers pensioenadvies geven. Ik bleef vier jaar waarin er ook enkele grote collectiviteitscontracten afgesloten werden. Wij verhuisden naar Rotterdam en ik solliciteerde bij Robeco, waar ze iemand vroegen die de institutionele wereld kende en enige beleggings- en pensioenkennis meebracht. Met de schaarse pensioenfondskennis die ik toen had - ik wist nauwelijks wat een pensioenfonds deed - werd ik accountmanager aan de institutionele kant. Zou ik mijzelf nu aannemen met mijn kennis van toen? Ik weet zeker van niet... Maar zij zagen dat anders. Bij Robeco heb ik mijn vermogensbeheerkennis opgedaan en opnieuw een serie diploma's gehaald. Ik ontmoette er ook Toine van der Stee. Hij had vertrouwen in mij en werd een belangrijke schakel in mijn carrière. Nadat ik ook nog een periode bij Delta Lloyd had gezeten, vroeg Toine mij in het managementteam van Blue Sky Group om 'nieuwe dingen op te zetten'. Daarna bleef ik werkzaam in leidinggevende functies. Na pensioen en vermogensbeheer kreeg ik een directiefunctie in Vastgoed, bij Syntrus. Toen had ik met alle facetten van pensioenverzekeren

De dynamiek in de pensioensector van veranderen en bouwen spreekt mij aan, maar het belangrijkste blijven voor mij het contact met klanten, het klantbelang en het deelnemersbelang.

Een van de doelen van ons APF is zorgen voor een goedkopere en efficiëntere uitvoering van pensioen en legacy voorkómen.

kennisgemaakt. Maar ik raakte wel steeds verder van de bestuurstafel verwijderd, terwijl juist die dynamiek me boeide. Daarom ben ik mijn bestuurdersopleiding gaan doen. Ik kon terugkeren bij de vermogensbeheerhoek van Syntrus voor fiduciaire advisering en kwam weer dichterbij de besturen. Vandaaruit stelde ik me beschikbaar voor een bestuurlijke nevenfunctie en ik werd gevraagd als Directeur Bestuursbureau van APF Het Nederlandse pensioenfonds. De dynamiek in de pensioensector van veranderen en bouwen spreekt mij aan, maar het belangrijkste blijven voor mij het contact met klanten, het klantbelang en het deelnemersbelang.'

'Dat ik met de papieren op zak wegbleef van een carrière als fysiotherapeut, komt doordat het me niet goed lukte om de verantwoordelijkheid voor hun gezondheid terug te leggen bij mensen zelf. Ik was daar met mijn twintig jaar te ongeduldig voor en wilde problemen voor anderen oplossen. Zo werkte het dus niet. Bij gezondheidswetenschappen deed ik mijn wetenschappelijke stage medische psychologie en schreef ik mijn scriptie over het chronisch vermoeidheidssyndroom. Dat ging in feite over 'self efficacy', wat inhoudt dat je voor een belangrijk deel zelf aan het roer staat van je leven en je gezondheid. Die houding heb ik voor mezelf overigens ook. En als manager stuur ik erop mensen om me heen te krijgen die er ook van overtuigd zijn dat je zelf heel veel kan sturen. Ik vind het leuk om een team met heel verschillende talenten en competenties bij elkaar te brengen. Iedereen is goed in een ander onderdeel. Zo kan je ook heel verschillende klanten bedienen. Zo wil ik bouwen.'

'Een jaar geleden was iedereen nog heel sceptisch over APF-en. In de markt hoor je nu 'dat het bij het APF gebeurt'. Een van de doelen van ons APF is zorgen voor een goedkopere en efficiëntere uitvoering van pensioen en legacy voorkómen. We denken ook nog prima een DB- of CDC-regeling te kunnen aanbieden tegen lage kosten en zijn tegelijk bezig met de overgang van de oude naar de nieuwe wereld. We weten dat pensioenen aan het transformeren zijn en dat wij mee moeten kunnen. Een nieuw stelsel is in aantocht. We volgen de veranderingen en anticiperen op wat we daarin als APF kunnen gaan betekenen. Anders dan andere APF-en hebben wij één collectiviteitskring met meerdere klanten en één risicohouding. Maar wij zijn wel de grootste collectiviteitskring van het moment, qua deelnemersaantallen en belegd vermogen. Daarnaast heeft Arcadis aangegeven bij ons toe te willen treden in een single cliënt kring.'

'Je ziet de toegevoegde waarde komen van een APF en wat is het dan leuk om erbij te mogen zitten om mee te denken! Elke dag moeten we in oplossingen denken, partijen bij elkaar zien te brengen. Klanten komen vanwege de klik die ze met ons voelen. Dat komt onder meer doordat wij gewoon een pensioenfonds zijn. Zo presenteren wij ons en gedragen wij ons. Niet als verlengstuk van een verzekeraar. Alle beleidsvoorbereiding en contacten met prospects doen we zelf. Een fonds dat bij ons komt, draagt de eigen bestuurlijke activiteit over aan het APF-bestuur. Zo'n fonds moet volledig vertrouwen hebben in de mensen aan wie ze zich overgeven. Ik ben directeur van het bestuursbureau en zie onze klanten natuurlijk ook, maar ze moeten vooral vertrouwen in het APF-bestuur hebben.'

'Ik vind dat wij een heel goed bestuur hebben. Fondsen komen bij ons om de fase vóór te zijn dat ze het zelf niet meer kunnen bolwerken. Het kan gaan om governancekosten. Maar

ADVERTENTIE

ONAFHANKELIJK GLOBAL CUSTODY ADVIES?

VOOR INSTITUTIONELE EN
PROFESSENELE BELEGERS



- ✓ Second opinion huidige dienstverlener
- ✓ Markt oriëntatie
- ✓ RFI/RFP proces
- ✓ Kosten/efficiency analyse
- ✓ Klanttevredenheidsonderzoek

WWW.JGCONSULTING.NL



Afbeelding: Woordwolkn.nl

als je kijkt naar arbeidsvoorwaarden geldt ook dat werkgevers zien dat een eigen fonds vaak niet meer onderscheidend kan zijn. Fiscale regelgeving maakt van pensioen meer en meer een eenheidsproduct. Dan kan het tijd worden om de uitvoering elders onder te brengen. Veel Nederlandse bedrijven internationaliseren, waardoor ze in Nederland veel minder werknemers overhouden, terwijl ze er wereldwijd heel veel hebben. Ook dan kan het minder interessant voor werkgevers zijn om in Nederland een eigen pensioenfonds te houden. De regeling blijft wel, maar het zelfstandige fonds niet.'

'Deelnemers merken zeker iets van de overgang naar het APF. Ze krijgen hun UPO nu van Het nederlandse pensioenfonds, niet meer van de oude afzender. Maar ze kunnen ook veel behouden. Het inloopsprekkuur bijvoorbeeld en het telefoonnummer waar ze persoonlijk geholpen worden. Ze moeten alleen het op elk moment kunnen binnenlopen bij het pensioenfonds missen, maar hoe vaak gebeurde dat nog? Voor grote fondsen is het pensioenbureau vooral een verlengstuk van de werkgever. Wij proberen op ons bestuursbureau ook die functie in te richten. We hebben daar iemand voor aangenomen in de functie van kringregisseur. Een binnenkomend fonds krijgt een belanghebbendenorgaan, vaak bestaat dat uit de oude bestuurders die hun fonds goed kenden. 'Je mag de leuke dingen nog doen, de minder leuke doen wij voortaan voor je,' zeggen wij dan. Het nederlandse

Het APF is volgens mij een oplossing voor veel werkgevers die een DB- of CDC-regeling kiezen. Die werkgevers zijn er nog volop.

pensioenfonds onderscheidt zich door de verbinding die we met onze klanten maken. We zetten in op persoonlijk contact en onze onafhankelijkheid wordt vaak benoemd als sterk punt.'

'Het APF is volgens mij een oplossing voor veel werkgevers die een DB- of CDC-regeling kiezen. Die werkgevers zijn er nog volop. De vormgeving kan prima binnen een APF plaatsvinden, goedkoper of gunstiger dan een individuele regeling. Vermoedelijk gaan nog heel wat pensioenfondsen consolideren, ook grotere. Het is tegen-intuïtief, maar fondsen tot EUR 500 miljoen willen vaak nog zelfstandig doorgaan. Juist fondsen van EUR 1 tot 5 miljard heroriënteren zich op dit moment en onderzoeken ook de APF-optie.'

'Ik dacht eigenlijk dat je me over diversiteit zou gaan bevragen. Terwijl ik daar echt niet zo'n hoger doel voor mezelf in zie. Het hogere ligt voor mij vooral in verbinding. Mijn rol als bestuurder en oprichter van het Vrouwenennetwerk ViiP was voor mij meer een manier om vrouwen te verbinden dan een emancipatie-tool. Natuurlijk vind ik het ook echt belangrijk dat er meer vrouwen in pensioenfondsbesturen komen, maar ik ken ook de kracht van netwerken. Het brengt je verder en geeft meer werkplezier. Door te netwerken kan je allerlei kennis opdoen. Door ViiP op te richten, heb ik eraan bijgedragen dat vrouwelijk talent in onze sector zichtbaarder werd. Je kan elkaar zó goed helpen!'

'Ik werk hard, maar soms mag mijn knop even uit. Ik woon heerlijk dicht bij zee met mijn man, drie kinderen, hond en kat. Ik zing graag, vroeger in een zesmans-gospelband die stevast voorbijkwam in de Gospelrockagenda van Henk Mouwe. Als student zong ik op bruiloften en partijen en nu zing ik af ten toe voor een speciale gelegenheid. Zingen kan je vergelijken met spreken voor groepen: het is mooi te boeien, een verandering teweeg te brengen. Toeval, bestaat dat? Als je je openstelt naar je omgeving, komen dingen naar je toe. Synchroniciteit noemen ze dat.' «

Voor een belangrijk deel staat een mens zelf aan het roer van leven en gezondheid.

Fondsen tot 500 miljoen willen vaak nog zelfstandig doorgaan, fondsen van EUR 1 tot 5 miljard heroriënteren zich.

Bij het APF gebeurt het.

Netwerken brengt je verder en vergroot je werkplezier.

'Ik leef synchroniciteit.'