



**VAN DREMPELS NAAR KANSEN:
NAAR EEN TOEGANKELIJKE DERDE PIJLER VOOR IEDEREEN**

TASKFORCE DERDE PIJLER PENSIOEN

Taskforce derde pijler pensioen

De Taskforce derde pijler pensioen is een samenwerkingsverband van Verbond van Verzekeraars en derde pijler aanbieders, bestaande uit: Rabobank, ASN Bank, ABN AMRO Bank, ING Bank, BrightPensioen, Nationale-Nederlanden, a.s.r., Athora, Achmea, De Goudse, Onderlinge Nederland, Evi van Lanschot, Brand New Day en Scildon.

De Taskforce derde pijler pensioen is in 2024 opgericht met als doel drempels in de derde pijler inzichtelijk te maken en richting te geven aan het ontwikkelen van oplossingen om deze drempels te verlagen.

Oorspronkelijke uitgave:

November 2025

Redactie:

Verbond van Verzekeraars

Contactgegevens:

Sandra van Dijkhuizen, s.van.dijkhuizen@verzekeraars.nl

Disclaimer:

Dit document is met de grootst mogelijke zorg samengesteld.

Hoewel de informatie zorgvuldig is gecontroleerd, kunnen er geen rechten aan worden ontleend. Eventuele wijzigingen of aanvullingen kunnen zonder voorafgaande kennisgeving worden doorgevoerd.



VERBOND VAN VERZEKERAARS



**brand
new
DAY**



α . s . r .



Maak kennis met de Taskforce derde pijler pensioen

→ Inleiding

In een samenleving waar steeds meer aandacht wordt gevraagd voor financiële zelfredzaamheid en inkomen voor later, speelt de derde pijler van het pensioenstelsel een cruciale rol. Deze pijler biedt individuen de mogelijkheid om fiscaal voordelig (aanvullend) pensioen op te bouwen. Ondanks de verschillende voordelen die het aantrekkelijk maken om pensioen op te bouwen in de derde pijler, ondervinden veel mensen nog steeds drempels die hen ervan weerhouden om optimaal gebruik te maken van derde pijler voorzieningen. Deze drempels liggen niet alleen in de complexiteit en de beperkte bekendheid, maar ook in de toegankelijkheid en de vergelijkbaarheid van beschikbare producten en diensten.

Het is van belang om deze drempels te identificeren en te verlagen, zodat de derde pijler een meer effectieve en inclusieve optie wordt voor een breed publiek. Dit visiedocument, ontwikkeld door **een samenwerkingsverband van derde pijler aanbieders**, beoogt inzicht te bieden in de knelpunten die de bekendheid, toegankelijkheid en vergelijkbaarheid van de derde pijler belemmeren. Ook wordt er richting gegeven aan het ontwikkelen van oplossingen die deze drempels verlagen, zodat meer mensen in staat worden gesteld om met vertrouwen en gemak gebruik te maken van de mogelijkheden van de derde pijler voor hun financiële toekomst.

Door de drempels in de derde pijler aan te pakken, kunnen we een inclusiever pensioenlandschap creëren waarin meer mensen zich bewust zijn van hun mogelijkheden en gemakkelijker de juiste keuzes kunnen maken voor hun pensioen.

Het doel is een derde pijler die niet alleen begrijpelijk en toegankelijk is, maar dat ook uitnodigt tot actie en zelfredzaamheid.



Om de drempels in de derde pijler te verlagen, richt de **Taskforce derde pijler pensioen** (Taskforce) zich op vier belangrijke thema's die de bekendheid, toegankelijkheid en vergelijkbaarheid verbeteren:

1. Eenvoudig inzicht in de beschikbare jaarruimte en reserveringsruimte door het tonen van de jaarruimte bij de Belastingdienst en het stimuleren van initiatieven van aanbieders om klanten te helpen
2. Verlagen van drempels door uniformiteit in terminologie
3. Uniformiteit in weergave in kosten en berekeningen
4. Eén landingsplek voor inzicht



→ Hoofdlijnen van het visiedocument

De Taskforce heeft in dit visiedocument de drempels in de derde pijler inzichtelijk gemaakt en draagt oplossingen aan die leiden tot een toegankelijker, begrijpelijker en beter vergelijkbare derde pijler. Het visiedocument benoemt **vier hoofdthema's**.



1 Eenvoudig inzicht in de jaarruimte en reserveringsruimte

Veel mensen zijn niet bekend met de fiscale ruimte die zij hebben om pensioen op te bouwen in de derde pijler. De Taskforce pleit voor het tonen van deze ruimte bij de Belastingdienst. Ook stimuleert de Taskforce aanbieders om klanten actief te helpen met toegankelijke tools. Een alternatief is een herintroductie van een basisruimte die kan bijdragen aan drempelverlaging, maar ook risico's op schijnveiligheid met zich meebrengt.

2 Uniformiteit in terminologie

De communicatie rondom derde pijlerproducten is vaak niet eenduidig. Verschillende termen voor vergelijkbare producten en voordelen zorgen voor verwarring. De Taskforce wil daarom toewerken naar een gezamenlijke begrippenlijst, met voorkeusterminologie en heldere toelichtingen. Daarnaast wordt er gepleit voor evenwichtige communicatie die naast voordelen ook nadelen benoemt.

3 Kosten op een uniforme wijze weergeven

Het vergelijken van derde pijlerproducten is lastig doordat kosten op uiteenlopende manieren worden weergegeven. De Taskforce bepleit inzicht in kosten, bijvoorbeeld via een Total Cost of Ownership-benadering, waarbij alle kosten (inclusief indirecte en externe) in beeld zijn. Uniforme rekenmethodes maken het mogelijk om de impact van kosten op het rendement inzichtelijk te maken en producten eerlijk te vergelijken – essentieel voor een weloverwogen keuze.

4 Eén landingsplek voor beter inzicht

Op dit moment moeten mensen bij verschillende aanbieders afzonderlijk nagaan hoeveel pensioen ze in de derde pijler hebben opgebouwd. De Taskforce onderzoekt de mogelijkheden voor een centrale plek met inzicht in pensioenopbouw in de derde pijler. Juridische, technische en praktische randvoorwaarden worden in kaart gebracht. Ook wordt gekeken naar Europese wetgeving zoals de FIDA-verordening, die impact heeft op hoe toegang tot en uitwisseling van financiële data wordt geregeld.

Aandachtspunt: dubbele heffing Zvw bij zelfstandigen

De Taskforce vraagt nadrukkelijk aandacht voor een knelpunt in de fiscaliteit: zelfstandigen betalen mogelijk dubbel Zorgverzekeringswet-bijdrage over hun derde pijler pensioen – zowel bij inleg als bij uitkering. Dit werkt ontmoedigend en is onevenredig ten opzichte van de tweede pijler, waar dit probleem zich niet voordoet. Reparatie hiervan is gewenst.

Vervolg

Dit visiedocument is de start van een structurele samenwerking. De Taskforce roept beleidsmakers, uitvoerders en andere stakeholders op om samen te werken aan een derde pijler die bekender, vergelijkbaarder en begrijpelijker is – zodat iedereen met vertrouwen keuzes kan maken voor zijn of haar financiële toekomst.

→ Doel: het verlagen van drempels in de derde pijler

Een zelfstandig ondernemer staat voor meerdere uitdagingen wanneer hij of zij een pensioen wil regelen. Een van de grootste problemen die vaak naar voren komt, is het gebrek aan kennis en informatie, wat ervoor zorgt dat veel zelfstandigen uitstelgedrag vertonen. In tegenstelling tot veel werknemers in loondienst, waarbij pensioen automatisch wordt opgebouwd via de werkgever, is een zelfstandig ondernemer zelf verantwoordelijk voor het regelen van pensioen. Dit vraagt niet alleen om inzicht in de eigen financiële situatie, maar ook om discipline en kennis van de verschillende mogelijkheden en regels.



Een bijkomend probleem voor veel zelfstandigen is de wisselende inkomstenstroom, wat het elk jaar lastig maakt om een vast bedrag opzij te zetten voor later. Daarnaast is het voor velen moeilijk in te schatten hoeveel ze daadwerkelijk nodig hebben voor hun oude dag en welk bedrag ze minimaal opzij moeten leggen.

AFM: verlaag drempels in de derde pijler

Uit een onderzoek van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) blijkt dat maar een gering aantal zelfstandigen gebruikmaakt van de mogelijkheden in de derde pijler van het pensioenstelsel. Volgens de AFM is de verwachting dat het gebruik van deze derde pijler zal toenemen door verruiming van de fiscale ruimte, maar er zijn nog wel drempels die dit in de weg staan. Zo zijn veel zelfstandigen nauwelijks **bekend** met de derde pijler, wordt deze vaak als moeilijk **toegankelijk** ervaren en is het lastig om verschillende producten met elkaar te **vergelijken**.

De AFM benadrukt in haar onderzoek dat een gebrek aan informatie en kennis kan leiden tot suboptimale keuzes. Zo kiezen veel zelfstandigen wellicht voor producten die niet goed aansluiten bij hun behoeften, of leggen zij een te laag bedrag in. Het is belangrijk dat aanbieders van derde pijlerproducten zelfstandigen goed informeren over de verschillen tussen producten, de beleggingsrisico's en de mogelijkheden om een passend inlegbedrag te bepalen. Dit kan zelfstandigen helpen om betere keuzes te maken die aansluiten bij hun wensen en financiële situatie.

De AFM roept derde pijler aanbieders op om te werken aan het vergroten van de bekendheid, toegankelijkheid en vergelijkbaarheid van de derde pijler. Zelfstandigen moeten goed worden voorgelicht over wat er mogelijk is en welke stappen zij kunnen zetten om hun pensioen goed te regelen.

In de Taskforce derde pijler pensioen slaan derde pijler aanbieders de handen ineen om de drempels rond bekendheid, toegankelijkheid en vergelijkbaarheid van de derde pijler te verlagen.

A photograph of a man with light brown hair, wearing a grey long-sleeved shirt and blue jeans, smiling broadly while carrying a young child with blonde hair on his shoulders. The child is wearing a blue and white striped shirt and dark shorts. They are standing in shallow water, possibly a lake or river, with a dense line of green trees in the background under bright sunlight. The text is overlaid on the left side of the image.

‘Het **verlagen van drempels**
in de derde pijler betekent
meer **inzicht**, meer **keuzevrijheid**
en een grotere kans op een
financieel zekere toekomst
voor **iedereen.**’



Verlagen van drempels door **eenvoudig inzicht in de beschikbare jaarruimte en reserveringsruimte**

Uit onderzoek blijkt dat een groot deel van de werkenden, waaronder zelfstandigen, onbekend is met de (fiscale) mogelijkheden in de derde pijler. Daarnaast wordt door veel mensen de jaarruimteberekening als complex ervaren. De Taskforce pleit voor eenvoudiger inzicht in de beschikbare jaarruimte en reserveringsruimte door het tonen van de jaarruimte bij de Belastingdienst en het stimuleren van initiatieven van aanbieders om klanten te helpen.

Initiatieven van aanbieders om klanten te helpen

De derde pijler aanbieders uit de Taskforce zetten zich in om klanten zo goed mogelijk te helpen met de fiscale complexiteit, zoals toegankelijke tools om de jaarruimte te berekenen en hulp bij het vinden van de Factor-A/premie pensioenopbouw.

Toon de beschikbare jaarruimte bij de Belastingdienst

De Taskforce adviseert het ministerie van Financiën om de beschikbare jaarruimte en reserveringsruimte bij de Belastingdienst te tonen. De Belastingdienst beschikt over bijna alle benodigde gegevens voor de berekening van de jaar- en reserveringsruimte. Uitzondering vormen de gegevens over de pensioenopbouw die pensioenuitvoerders nog niet aan de Belastingdienst doorgegeven. Om dit te bewerkstelligen zouden alle pensioenuitvoerders wettelijk verplicht moeten worden om factor A/premie pensioenopbouw te renseigneren. Nu wordt dit gegeven vermeld in het UPO. Een dergelijke toepassing zal de nodige capaciteit van de Belastingdienst vergen, die op termijn zou kunnen worden bewerkstelligd.

Basisruimte

Een alternatief om mensen te bewegen om meer pensioen in de derde pijler op te bouwen zou de herintroductie van een basisruimte zijn. Een basisruimte is een vast bedrag (van bijvoorbeeld € 5.000) dat iedereen kan aftrekken zonder dat aangetoond hoeft te worden dat er sprake is van een pensioentekort. Gezien de maximale inleg van 30% van de pensioengrondslag zullen veel mensen deze ruimte al hebben, maar een berekening kan dan achterwege blijven en dat zou de drempel verlagen om pensioen op te bouwen. De Taskforce verwacht dat dit een effectieve maatregel is om meer mensen te bewegen om te kiezen voor een derde pijler product. Indien de Belastingdienst de jaar- en reserveringsruimte toont zullen naar verwachting meer zelfstandigen en werknemers gaan inleggen in de derde pijler. Introductie van een basisruimte zal eenzelfde effect hebben, maar zal zich vaker beperken tot slechts de basisruimte. Mensen nemen dan niet de moeite om na te gaan of die opbouw voldoende is en laten de berekening van de jaarruimte achterwege. Dat kan leiden tot schijnveiligheid. Vooral voor degenen die geen of weinig andere pensioenvoorzieningen hebben.

Voorkeur voor het tonen van de beschikbare jaarruimte bij de Belastingdienst

Om ervoor te zorgen dat meer en voldoende wordt opgebouwd in de derde pijler vindt de Taskforce dat het tonen van de beschikbare jaarruimte door de Belastingdienst een betere oplossing is.



→ Heffing bijdrage Zvw

Reparatie dubbele heffing bijdrage Zvw

De Taskforce vraagt aandacht voor de situatie waarin zelfstandigen met een inkomen tot € 75.864 (2025) in geval van de derde pijler over zowel de inleg als de uitkering de bijdrage Zorgverzekeringswet (Zvw) verschuldigd zijn. Dit betekent dat er feitelijk sprake is van een dubbele heffing: de bijdrage wordt immers twee keer berekend.

Deze dubbele heffing vormt een belemmering voor zelfstandigen om optimaal pensioen op te bouwen in de derde pijler. In de tweede pijler speelt dit issue niet.

Gezien het belang van het verlagen van drempels in de derde pijler en de effecten van de huidige regelgeving, lijkt reparatie van de dubbele heffing in de derde pijler volgens de Taskforce op zijn plaats.



→ Verlagen van drempels door **uniformiteit in terminologie**

In de derde pijler van het pensioenstelsel, waar mensen zelf verantwoordelijk zijn voor hun pensioenopbouw, speelt de keuze van het juiste product een cruciale rol. Veel mensen ervaren de derde pijler als moeilijk te doorgronden. Een belangrijke oorzaak hiervan is het gebrek aan uniformiteit in terminologie die door verschillende aanbieders wordt gebruikt. Dit bemoeilijkt ook het vergelijken van verschillende producten en diensten in de oriëntatiefase. Daarom streeft de Taskforce naar meer consistente naamgeving van producten en uniformiteit in terminologie.

Aanbieders vermelden altijd dat een klant mogelijk belastingvoordeel heeft

Belastingvoordeel is een belangrijk argument voor mensen om (aanvullend) pensioen op te bouwen. Echter zijn er situaties denkbaar waarin het belastingvoordeel niet opgaat, zoals een lager inkomen waarover geen belasting verschuldigd is en er daardoor geen belastingvoordeel is. Daarom wil de Taskforce derde pijler aanbieders oproepen om te communiceren dat belastingvoordeel altijd afhangt van iemands persoonlijke situatie.

Evenwichtige communicatie over voor- en nadelen in begrijpelijke termen

De communicatie over het opbouwen in de derde pijler dient evenwichtig te zijn door naast voordelen ook nadelen te benoemen. Bijvoorbeeld dat naast het voordeel van directe belastingteruggave ook nadrukkelijk wordt vermeld dat later over de uitkeringen weer belasting betaald moet worden. En dat de hoogte van de aftrek afhangt van de persoonlijke situatie van de klant. Deze informatie zou nadrukkelijk genoemd moeten worden op belangrijke informatiepagina's (op de website van aanbieders).

Begrippenlijst

De Taskforce constateert daarnaast bij aanbieders veel verschil in gebruik van terminologie, zoals fiscaal voordeel versus belastingvoordeel, maar ook als het gaat over (vergelijkbare) kosten. Meer eenduidigheid en een heldere toelichting is volgens de Taskforce wenselijk. Een belangrijke vervolgstap die de Taskforce voor ogen heeft, is het opstellen van een begrippenlijst voor derde pijler aanbieders. Per begrip wordt dan een korte toelichting gegeven en – waar van toepassing – een voorkeursbegrip benoemd bij synoniemen.



→ Verlagen van drempels door **kosten op uniforme wijze weer te geven**

Inzage in de kosten van een derde pijler product is essentieel voor de klant, vooral bij het afsluiten van een product. Pensioenproducten zijn vaak langetermijninvesteringen die jaren of zelfs decennia duren. Zelfs kostencomponenten die relatief laag lijken kunnen zich in de loop van de tijd opstapelen, waardoor het uiteindelijke pensioenbedrag lager kan zijn dan verwacht. Inzicht in kosten helpt bij het begrijpen van de kostenstructuur en de vergelijking van producten.

Maak alle -verwachte- kosten inzichtelijk voor de klant

Veelal vanwege verschillende type aanbieders en regelgeving blijkt dat de kosten door aanbieders verschillend worden weergegeven. Desondanks denkt de Taskforce dat het mogelijk is om alle te verwachten kosten per product op een uniforme wijze in kaart te brengen voor de klant.

Op hoofdniveau heeft elke aanbieder te maken met:

1. Kosten dienstverlening en
2. Kosten beleggingsinstrumenten/spaarproduct

Ondanks het verschil in onderliggende kostencomponenten moet een volledig beeld gegeven worden van de kosten welke invloed hebben op het rendement van de klant.

Dat geldt ook voor de kosten die niet rechtstreeks ten goede komen aan de aanbieder zelf. Te denken valt aan de btw of de kosten waar de aanbieder geen invloed op heeft zoals de indirecte transactiekosten en de doorlopende vergoeding aan de adviseur die onttrokken wordt aan het beleggingsvermogen van de klant. Voor de kosten die vooraf niet exact bekend zijn kan een realistische inschatting gemaakt worden.

Total Cost of Ownership (TCO) als uitgangspunt

Het lijkt voor de hand te liggen de TCO als uitgangspunt te gebruiken om op een uniforme wijze alle kosten aan een klant te tonen. Een belangrijke vervolgstap die de Taskforce ziet is om na te gaan of de TCO inderdaad als uitgangspunt kan worden gehanteerd. Daarnaast is nog verder onderzoek nodig ten aanzien van individuele kostencomponenten. Bijvoorbeeld het verwerken van de swingprice van beleggingsfondsen.

Direct toegankelijk tonen van de kosten

Naast het tonen van alle kosten van een product van een aanbieder is het belangrijk dat de klant, met name in de oriëntatiefase, deze kosten direct kan zien. De logische plek hiervoor is op de productpagina van een aanbieder. Het uitsluitend tonen op het niveau van productvoorwaarden is niet toereikend. Niet alle klanten komen tot dat niveau van verdieping als ze een keuze maken voor een derde pijler product.

Verzekeringen

Verzekeringspremies voor risicodekkingen worden in mindering gebracht op de ingelegde premie of het beleggingsvermogen en hebben impact op de hoogte van het kapitaal waarover de klant wordt geïnformeerd. Deze verzekeringspremies zijn geen kosten. Daarom worden die in dit kader buiten beschouwing gelaten.



→ Verlagen van drempels door **uniformiteit in berekeningen**

Wanneer derde pijler aanbieders verschillende rekenmethodes hanteren, is het voor klanten in de oriëntatiefase lastig om producten te vergelijken. Door uniforme berekeningen toe te passen kunnen klanten verschillende producten eenvoudiger vergelijken, krijgen ze meer duidelijkheid over hun pensioenopbouw en kunnen ze weloverwogen keuzes maken die passen bij hun persoonlijke situatie. Dit vergroot het inzicht en draagt bij aan een toegankelijker pensioenstelsel.

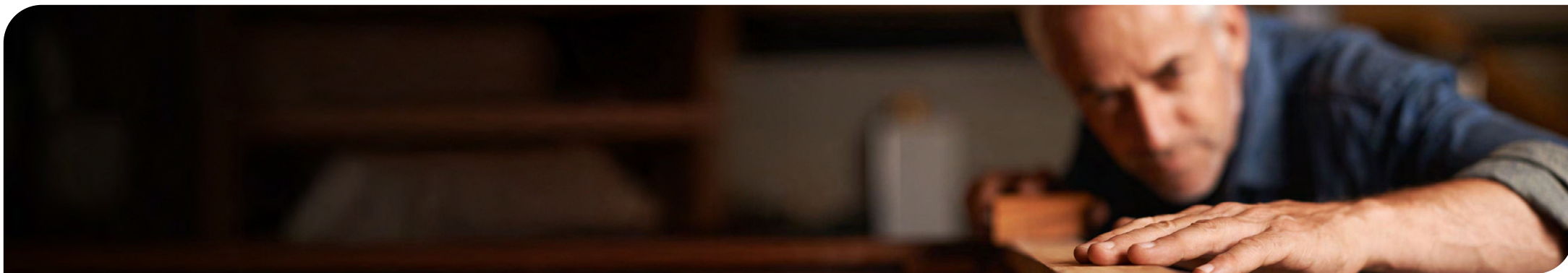
Uniformiteit in berekeningen

Zowel MIFID II voor banken en beleggingsondernemingen als de PRIIPS wetgeving voor verzekeraars vereisen dat aanbieders inzichtelijk maken voor klanten wat het cumulatieve effect is van de totale kosten op het rendement. Om voor klanten de vergelijkbaarheid tussen aanbieders te verbeteren, wil de Taskforce sectorbreed afspraken maken over het zoveel mogelijk gebruik maken van maatmensberekeningen. De klant kan hiermee de hoogte van de kosten, eventuele verzekeringspremies, het voorbeeldkapitaal op de gewenste einddatum en de indicatieve lijfrente-uitkering beter vergelijken. Wel dient rekening te worden gehouden met verschillende lijfrentes: beleggingsrechten, bankspaarproducten en verzekeringen met een beleggingscomponent of een garantiekapitaal. Bij bankspaarproducten en verzekeringsproducten met vaste rente en garantiekapitalen is er geen sprake van beleggingsrisico voor de klant.

Indicatie lijfrentekapitaal en -uitkering

Ten aanzien van het te gebruiken rendement voor het bepalen van lijfrentekapitalen en/of hoogte van de lijfrente-uitkering in een beleggingsproduct kan gedacht worden aan een methode met een standaard rekenrendement dat los staat van een eventueel beleggingsbeleid van een aanbieder. Deze methode leent zich het beste voor een op zichzelf staande kostenvergelijking en de invloed van de kosten op het behalen van een standaardrendement. Deze methode is ook toepasbaar in het geval van een externe vergelijker die de data van de onderliggende beleggingen van aanbieders niet heeft.

Ook kan een prognoserendement waarmee een verwacht rendement op basis van de onderliggende beleggingen en een uniforme wijze een mogelijke oplossing zijn. Deze methode leent zich het beste voor een projectie van de individuele klantsituatie en uitgangspunten die daarbij horen. Dit geldt niet voor derde pijler producten met een garantiekapitaal. Deze kunnen op dit moment al goed met elkaar vergeleken worden op basis van gegarandeerde rendementen. Het hanteren van een uniforme wijze van berekening van het verwacht rendement is daarbij belangrijk. De Taskforce gaat onderzoeken hoe dat vorm kan worden gegeven.



Het verlagen van drempels door één landingsplek voor beter inzicht

De Taskforce is van mening dat inzicht in pensioenopbouw in de derde pijler zelfstandigen en werknemers kan helpen beter inzicht te krijgen in de pensioensituatie. Dit zou ook kunnen helpen om zelfstandigen en werknemers te stimuleren om (meer) pensioen op te bouwen in de derde pijler.

Op dit moment moet een klant altijd via zijn eigen derde pijler aanbieder nagaan hoeveel hij heeft opgebouwd. Dit gebeurt via de (schriftelijke) communicatie die hij periodiek ontvangt en/of indien van toepassing via de mijnomgeving van de aanbieder. Er is geen sprake van een centrale plek met een overzicht van derde pijlerproducten die de klant heeft.

Belangrijke randvoorwaarden voor één landingsplek

Bij het creëren van een landingsplek legt de Taskforce de nadruk op het ontsluiten van producten gesloten vanaf een bepaalde datum – gezien de disproportionele investering die het ontsluiten van producten uit het (verdere) verleden met zich meebrengt.

Daarnaast moeten juridische, technische en praktische aspecten worden onderzocht om de haalbaarheid van één landingsplek te kunnen beoordelen.

Een belangrijke randvoorwaarde is het uniform communiceren over opgebouwde waarde en indicatieve uitkeringen. Onderzocht moet worden op welke wijze dat door aanbieders kan worden ingevuld en welke afspraken hierover kunnen worden gemaakt. Ook moet worden onderzocht welke (technische) implicaties de ontsluiting van de derde pijlerproducten heeft voor derde pijler aanbieders en aan welke eisen de landingsplek moet voldoen. Juridisch gezien moet worden uitgezocht welke wettelijke wijzigingen nodig zijn om derde pijler aanbieders te verplichten om derde pijler producten te ontsluiten naar één landingsplek.

Mogelijkheden voor één landingsplek

De Taskforce wil onderzoeken welke landingsplek geschikt kan zijn voor inzicht in derde pijler pensioen opbouw. Eén van de te onderzoeken landingsplekken is Mijnpensioenoverzicht.nl (MPO). Op MPO wordt getoond hoeveel AOW iemand gaat ontvangen en hoeveel pensioen iemand heeft opgebouwd via zijn of haar werkgever(s). Door in te loggen met DigiD wordt er vanuit MPO een verzoek gestuurd naar pensioenuitvoerders en de Sociale Verzekeringsbank om gegevens op te halen. Vervolgens toont MPO de gegevens.

Financial Data Access (FIDA)

In dit kader wijst de Taskforce ook op het Financial Data Access (FIDA) voorstel van de Europese Commissie dat een wettelijk verplicht raamwerk bevat voor het delen van klantdata aan derden, als een klant hiermee expliciet instemt. FIDA kent een brede scope; het geldt onder meer voor spaarrekeningen, hypotheek, derde pijlerproducten en individueel vermogensbeheer. Lidstaten kunnen beslissen of tweede pijler pensioenen hierin worden betrokken. De Taskforce neemt in dit kader de mogelijke impact van FIDA mee.

→ Hoe gaan we verder?

Het samenstellen van dit visiedocument is een van de acties van de Taskforce derde pijler pensioen. Inzet is de waarde en adviezen ten aanzien van het verlagen van drempels in de derde pijler breed onder de aandacht te brengen en te bestendigen. We maken ons hard voor een betere bekendheid, toegankelijkheid en vergelijkbaarheid van de derde pijler.

Acties door de Taskforce

- Ontwikkelen van toegankelijke tools om klanten te helpen bij het berekenen van jaarruimte
- Stimuleren van uniforme terminologie, o.a. door het opstellen van een gezamenlijke begrippenlijst en het aandringen op eenduidige en evenwichtige communicatie
- Werken aan een uniforme weergave van alle relevante kosten (TCO) en het bevorderen van kosteninzicht op productpagina's
- Het streven naar uniforme berekeningen, o.a. via het gebruik van maatmensberekeningen voor een betere vergelijkbaarheid en onderzoek naar standaardrekenrendement en/of prognoserendement
- Onderzoeken van de mogelijkheden voor een centrale landingsplek voor beter inzicht in de pensioenopbouw in de derde pijler
- Meenemen van de mogelijkheden van het Europese FIDA-voorstel bij het ontsluiten van klantdata

Oproep aan de overheid

- Toon jaarruimte en reserveringsruimte bij de Belastingdienst zodat mensen direct kunnen zien hoeveel ruimte zij hebben om fiscaal voordelig op te bouwen
- Repareer de dubbele Zvw-heffing bij zelfstandigen

Overig/signalerings

- De derde pijler wordt als complex ervaren, wat leidt tot keuzestress en uitstelgedrag – vooral bij zelfstandigen
- Gebruik van basisruimte kan bijdragen aan drempelverlaging, maar heeft ook risico's op schijnveiligheid
- Er is noodzaak voor samenwerking met andere stakeholders en politiek om tot structurele verbeteringen te komen

Dit visiedocument is het begin van een samenwerking met derde pijler aanbieders om drempels in de derde pijler te verlagen. De Taskforce derde pijler pensioen gaat graag het gesprek aan met andere stakeholders en politiek.

