

## Advieskantoren moeten oppassen na toegewezen megaclaim

---

Maarten van Wijk  
Week 34 21 augustus 2014

---

**Het advieskantoor had gezegd dat de nieuwe pensioenregeling 24% duurder zou uitvallen. Maar uiteindelijk werd het 54%. De onderneming accepteerde de offerte, maar eist nu alsnog een half miljoen schadevergoeding.**

‘Het was een dik pak papier, die offerte, en ergens halverwege stond een stortingskoopsom | Thinkstock

Als een pensioenadvieskantoor een offerte van de verzekeraar doorstuurt, moet het heel duidelijk zijn over de prijsstijging die daar uit volgt. De pensioenadviseur mag er niet vanuit gaan dat de klant dat zelf wel ziet. Dat moet de conclusie zijn van het [arrest dat het gerechtshof 's-Hertogenbosch vorige maand wees](#) in een zaak van logistiekbedrijf Seacon uit Venlo tegen de pensioenadviseurs van Akkermans & Partners.

Seacon had in 2007 een advies gevraagd bij Akkermans over verbetering van de pensioenregeling, maar liefst wel kostenneutraal. De bestaande beschikbare premieregeling kon beter middelloon worden, had Akkermans & Partners geadviseerd. Maar als dat kostenneutraal moest, kon Seacon maar 1,5% opbouw bieden. Dus werd het 1,75%, in combinatie met een lagere franchise. Een verbetering die het bedrijf 24% meer pensioenpremie zou kosten, had de adviseur voorgerekend.

Dat was akkoord. Akkermans & Partners presenteerde het resultaat nog eens aan de ondernemingsraad. Die stemde in, zodat er eind 2008 een offerte kon worden opgevraagd bij Nationale-Nederlanden.

Daarin was de prijs van het vijfjarige pensioencontract uiteindelijk €440.786 per jaar. Dat was in feite een prijsstijging van 54%. Maar dat had Seacon niet door, en Akkermans & Partners zei er ook niets over. Seacon stelde nog wat vragen, over onder meer de overrente en exitbepalingen, er werd nog een aanpassing gedaan aan het contract, maar over de prijs werd niet meer gesproken. Het contract werd in het voorjaar 2009 getekend en ging in per begin 2009, met terugwerkende kracht.

### Aansprakelijk gesteld

Pas begin 2010, bij het opstellen van de jaarrekening over 2009, voelde het bedrijf nattigheid. Het pensioen was toch wel een zwaardere post op de begroting dan gedacht. Na extern onderzoek werd in oktober dat jaar Akkermans & Partners aansprakelijk gesteld.

Nu wil Seacon het hele verschil terugzien tussen de door Akkermans & Partners voorgespiegelde 24% prijsstijging en de betaalde 54%, te weten vijf maal €95.057, oftewel €475.285. Ook wil het de adviesrekening van ruim €20.000 niet betalen.

De vraag die natuurlijk rijst: had Seacon het bedrag op de offerte niet gezien? Of had het zelf niet beter naar het bedrag op de offerte kunnen kijken? Akkermans & Partners bepleitte bij de rechter dan ook dat ‘Seacon bewust heeft gekozen voor de in de offerte van Nationale-Nederlanden opgenomen omvang van het premiebedrag en dat dit een causaal verband tussen het (vermeend) onjuiste pensioenadvies en de schade uitsluit.’ De rechtbank vond in de eerste instantie dat er inderdaad geen ‘causaal verband bestaat tussen de gestelde premiestijging en de gestelde tekortkomingen.’

Maar volgens de advocaat van Seacon was het helemaal niet zo makkelijk voor het bedrijf om de offerte te doorzien.

‘Het was een dik pak papier, die offerte, en ergens halverwege stond een ‘stortingskoopsom’ vermeld, in hetzelfde kleine lettertje als de rest van de offerte’, zegt Thom Beukers van Boels Zanders advocaten. ‘Akkermans & Partners had het ook niet opgemerkt, ze hadden de offerte gewoon verstuurd. Er is ook steeds over percentages gesproken. Niet over bedragen.’

Ook het Hof accepteert dat Seacon zich niet realiseerde wat de kostenstijging was. Als het bedrijf dat wel had gedaan, dan had het de offerte niet geaccepteerd, aldus het Hof. Bovendien was het de plicht van de adviseurs om te waarschuwen voor die kostenstijging, ook al had Seacon deze wellicht zelf kunnen zien.

*[geïntimeerde] stelt dat Seacon bewust heeft gekozen voor de in de offerte van Nationale-Nederlanden opgenomen omvang van het premiebedrag (...). Niet gebleken is echter dat Seacon zich ten tijde van de ondertekening van de offerte heeft gerealiseerd dat de kostenstijging zo groot zou zijn en zo veel zou afwijken van het door [geïntimeerde] in haar advies genoemde percentage.*

*Naar het oordeel van het hof had [geïntimeerde] Seacon er voor moeten waarschuwen dat de kostenstijging van de nieuwe pensioenregeling aanzienlijk groter zou zijn dan de 24% waar Seacon op basis van de mededelingen van [geïntimeerde] klaarblijkelijk van uitging. Weliswaar kan op zichzelf uit de offerte worden afgeleid wat de kosten zijn (in het kostenoverzicht is als stortingskoopsom het bedrag van € 440.785,73 bruto opgenomen), maar dat ontsloeg [geïntimeerde] niet zonder meer van de plicht Seacon op het verschil tussen het eerder door haar meegedeelde percentage van de kostenstijging (24%) en het daadwerkelijke percentage van de kostenstijging (54%) te wijzen. [geïntimeerde] was immers door Seacon ingeschakeld als pensioenadviesbureau om te komen tot een nieuwe pensioenregeling die voldeed aan haar wensen en mogelijkheden en wist dat het voor Seacon een belangrijke kwestie was wat de kosten van de nieuwe pensioenregeling zouden worden.*

*Door niet op voornoemd verschil in het percentage in de kostenstijging te wijzen, heeft [geïntimeerde] in de gegeven omstandigheden niet als een redelijk bewaam en redelijk handelend pensioenadviesbureau gehandeld en heeft zij dan ook bij haar werkzaamheden niet de zorg van een goed opdrachtnemer in acht genomen.*

## **Prijverschil**

De volgende vraag is wat de schade zal zijn. Het Hof wijst terugbetaling van de adviesrekening toe, maar niet de door Seacon geëiste vergoeding van het hele prijsverschil over vijf jaar.

Het hof neemt daarvoor de bezwaren van Akkermans & Partners in aanmerking: dat Seacon niet heeft geprobeerd de regeling, eventueel met hulp van de adviseur, alsnog aan te passen; dat Seacon ook voordeel heeft uit de betere pensioenregeling (het bedrijf is betere werkgever geworden); en dat mogelijk zaken als inkomende waardeoverdrachten bijgedragen hebben aan de prijsstijging.

Hiervoor volgt een ‘schadestaatprocedure’, waar een door het hof aangewezen deskundige een onafhankelijk oordeel vestigt.

Het beroep van Akkermans op ‘eigen schuld’ bij Seacon, de officiële juridische term voor de gedachte dat Seacon ook een deel van de schuld draagt door zelf onvoldoende op te letten bij het aanvragen van de offerte, zal daar ook in worden meegenomen.

De advocaat van Seacon vindt dat het bedrijf nog mild is met de eis. ‘We hebben geen vertrouwen dat de fout nog binnen de contractperiode kan worden rechtgezet. Waarom zou Nationale-Nederlanden het contract terugdraaien?’ vraagt Beukers. ‘En sterker nog, het zou kunnen dat Seacon na afloop van het contract nog steeds aan deze hogere pensioenrechten vastzit. Arbeidsrechtelijk is het helemaal niet zo makkelijk om eenzijdig de pensioenrechten weer te verminderen. Waarom zou de ondernemingsraad daarmee instemmen? De schade kan ook oplopen als Seacon meer werknemers in dienst neemt.’ Om die reden houdt Seacon het recht voor om ook een tweede claim in te dienen, als blijkt dat het niet af kan van het nieuwe pensioencontract, zegt Beukers.

Akkermans & Partners wil de uitspraak eerst bestuderen voor het reageert. Het bedrijf heeft zoals alle

pensioenadviseurs een beroepsaansprakelijksv verzekering.

© 2014 Het Financieele Dagblad. Alle rechten voorbehouden.