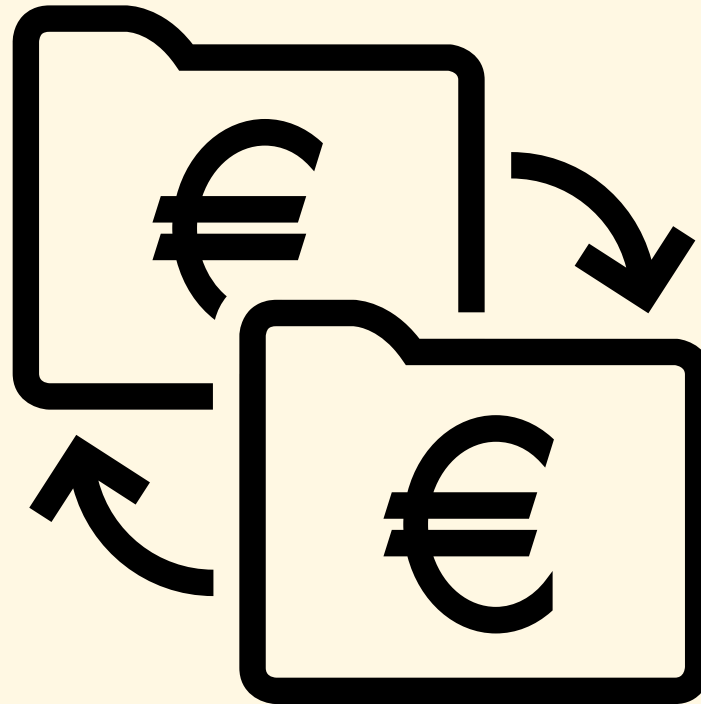




Tijdspad van een buy-out

Waar moet je aan denken?

Een buy-out is een complex proces. De voorbereiding ervan kost tijd. Reken op minimaal een jaar. Dit zijn de stappen die je meestal doorloopt, met de eerste 6 stappen ben je vaak al een half jaar kwijt:

1. **Adviseur uitkiezen.** Een adviseur kan het pensioenfonds helpen bij het in kaart brengen van alle mogelijkheden. Een onafhankelijk adviseur die vaker buy-outs heeft begeleid, versoepelt het buy-out proces aanzienlijk. Die heeft overzicht en ervaring. In Nederland zijn er niet veel partijen die daadwerkelijk ervaring hebben met een buy-out van een pensioenfonds. Wil je weten welke adviseurs daadwerkelijk ervaring hebben? Vraag het ons. Dan mailen we je een overzicht.
2. **Orientatiefase:** Wat zijn je opties als pensioenfonds? Is een buy-out interessant voor je deelnemers? En ga je voor de complete buy-out? Of is een carve-out, een buy-in, al dan niet in combinatie met de mogelijkheid van een opt-out logischer? Zorg dat je alle relevante informatie over een buy-out in beeld hebt. Inclusief de voordelen en de risico's. Ga ook na wat de risicobereidheid is van je deelnemers. Wil je weten wat een buy-out ongeveer oplevert? Laat ons een snelle berekening maken op basis van ruwe data van je pensioenfonds.
3. **Zorg dat je data op orde is.** Verzamel en deel de verplichtingendata van het fonds. Zorg daarbij voor een hoge datakwaliteit. Dan kunnen wij een nauwkeurige inschatting maken van de risico's en een realistische prijs geven.
4. **Communicatie met deelnemers.** Betrek deelnemers bij de toekomstige keuzes en informeer hen tijdig over de voortgang. Creëer draagvlak door gedegen en tijdige communicatie, zowel voorafgaand, tijdens als na de beslissing.
5. **Uitvraag bij aanbieders.** Zodra je met je adviseur en deelnemers een richting hebt gekozen, stel je met je adviseur een Request for Proposal (RfP) op. Die gaat naar verschillende aanbieders om een eerste voorstel te krijgen. In de RfP beschrijf je de situatie, de vraag en wensen van je pensioenfonds. Ook geef je de randvoorwaarden aan. In een ideale wereld creëer je met de RfP een gelijk speelveld, zodat je de biedingen goed kunt vergelijken.
6. **Selectiefase.** Je krijgt schriftelijke voorstellen terug. Elk bod evalueer je. Je stelt vragen om dingen in een bod helder te krijgen, zodat je zaken beter kunt vergelijken: op koopsom, parameters en specificaties. Ten slotte selecteer je een verzekeraar waarmee je verder onderhandelt over de definitieve voorwaarden. Dit noemen wij de 'exclusieve fase'. Hier leggen wij vaak bepaalde zaken vast die onderdeel worden van de definitieve, tekenbare offerte.
7. **Akkoord van De Nederlandsche Bank (DNB).** Als fonds heb je een verklaring van geen bezwaar op Collectieve Waardeoverdracht (CWO) nodig. Reken 3 maanden voordat het DNB akkoord geeft op de buy-out. Vaak stelt DNB in die periode nog wel enige vragen. Uiteraard kunnen wij het pensioenfonds daar waar het ons raakt, helpen bij de beantwoording daarvan.

8. Afdekken beleggingsrisico's. Neem ondertussen binnen het vastgelegde strategische beleggingsbeleid de maximale ruimte voor het afdekken van risico's die een mogelijke transactie in de weg staan. Denk aan het afdekken van rente- en inflatierisico's. Na het akkoord van DNB worden de mogelijkheden hiertoe ruimer. Inventariseer en onderzoek ook de effecten van de overdracht van beleggingen, zowel in cash als in natura. Scan samen met de verzekeraar de beleggingsportefeuille om de transactiekosten te minimaliseren.

9. Aanleveren COS4400-rapportage. Hoe hoger de kwaliteit van data en pensioenadministratie, hoe preciezer de koopsom bepaald kan worden. Daarbij helpt een COS4400. Daarom vragen wij een COS4400 rapport van het pensioenfonds. Hoe eerder het COS4400 rapport er is, hoe beter. Het geeft zicht op mogelijke extra kosten of inspanningen voor het fonds. Doorgaans laat je dit rapport opstellen aan het begin van de exclusieve fase.

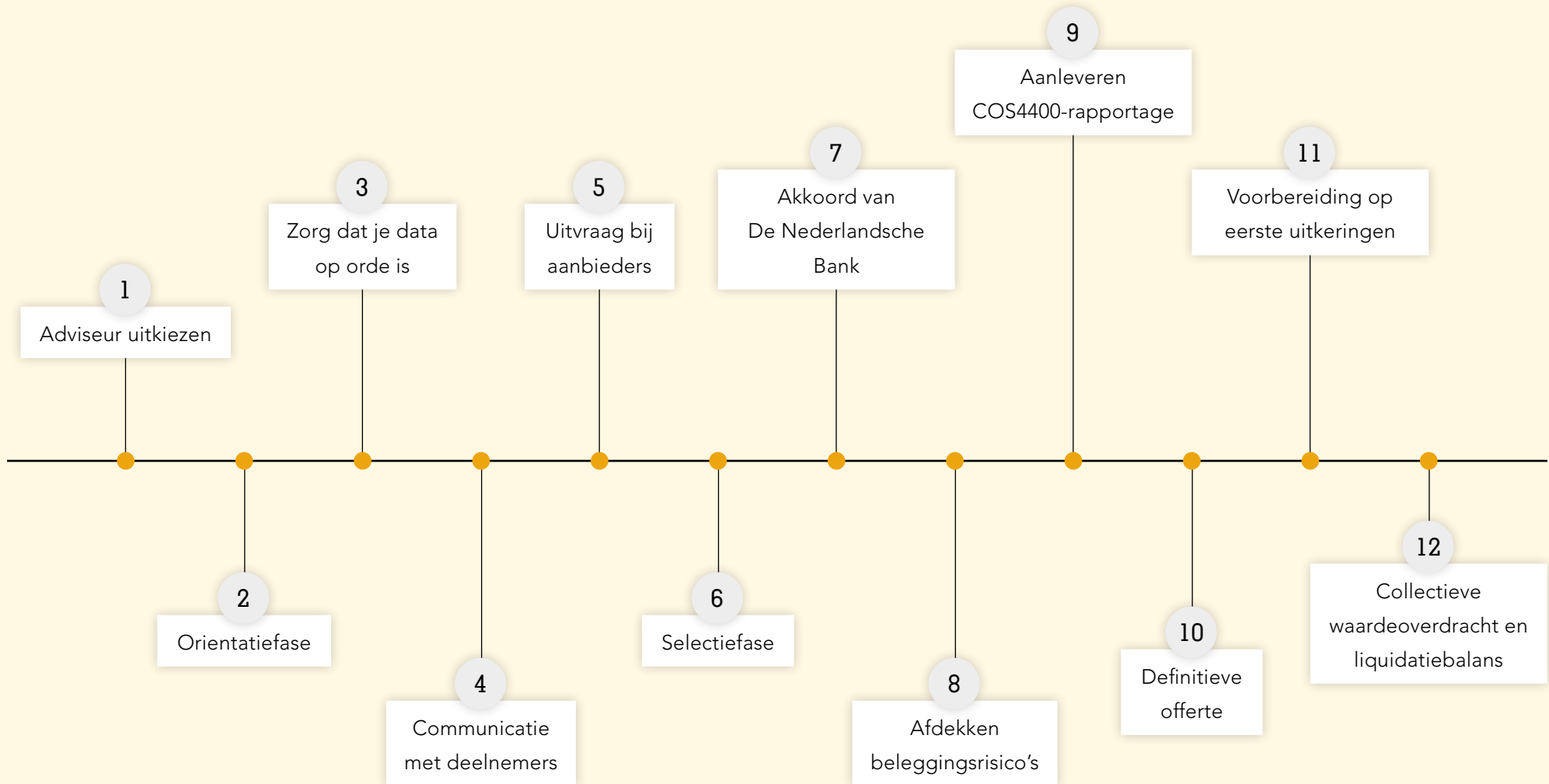
Als pensioenfonds wijs je een accountant aan die deze verklaring opstelt. Samen bepalen we wat de accountant moet onderzoeken. Afhankelijk van de bevindingen bepalen wij of er sprake is van een verhoogd risico (lage kwaliteit). Als dat er is, vragen wij een extra koopsom. Maar in de praktijk komt dit nauwelijks voor.

10. Definitieve offerte. Tijdens de exclusieve fase werken we samen, via verschillende indicatieve offertes, toe naar een definitieve, tekenbare offerte. Vaak laten wij de definitieve offerte nog vooraf gaan door een 'generale repetitie'. Deze een-na-laatste offerte is bedoeld om samen nog één laatste controle te kunnen doen.

11. Voorbereiding op eerste uitkeringen. We starten een project op om de uitkeringen vlekkeloos over te nemen. Dit is bij ons een separaat onderdeel van de administratieve implementatie. Het neemt tussen de 3 en 6 maanden in beslag. In de praktijk keren wij voor het eerst uit, direct na de datum van CWO of hoogstens een maand later. Hier geldt kwaliteit boven kwantiteit: de uitkeringen moeten goed gaan. Bij a.s.r. doen we daarom uitgebreide test runs en controles voordat wij gaan uitkeren.

12. Collectieve waardeoverdracht (CWO) en liquidatiebalans. Na de CWO op de overdrachtsdatum maakt het fonds de liquidatiebalans op. Daar kan vaak nog een aantal maanden overheen gaan. Is het een volledige buy-out? Dan heft het fonds zichzelf op.

Tijdspad van een buy-out



α.σ.ι.

Archimedeslaan 10

3584 BA Utrecht

www.asr.nl

ASR Levensverzekering N.V., KVK 30000847 Utrecht

50798_0625