



SPIN FO

Nieuws over uw pensioen bij IBM, oktober 2018

SPIN heeft nieuwe
communicatieplannen,
pagina 4

**'We brengen
pensioen dichterbij'**

Wetenschappers onderzoeken
pensioen in al zijn facetten. **6**

Pensioen uitruilen. **10**

Kunstmatige intelligentie
in pensioenland. **12**

'Het woord pensioen roept
negatieve gevoelens op.'

'Mijn man heeft zelf een goed
pensioen en had het partner-
pensioen van IBM niet nodig.'

'Zonder algoritmes weten
pensioenfondsen niet wat
deelnemers willen.'



6

VISIE

Wij denken dat we onze beslissingen allemaal heel bewust nemen, maar aan die illusie maakt onderzoekster Joyce Vonken definitief een einde. 'Ons brein is impulsief; 95 procent van onze keuzes nemen we op basis van gevoel, associatie, kleur of geur.'



7

VISIE

Per toeval stuitte Lisa Brüggen op de pensioencommunicatie als onderzoeksonderwerp. Maar haar passie was meteen gewekt. 'Het is zo'n groot, relevant thema. Daar kan ik nog jaren mee vooruit.' SPIN kan onderzoeksresultaten van de Maastrichtse hoogleraar gebruiken om de communicatie met u te verbeteren.



COLUMN
Wouter van Eechoud,
directeur SPIN

Ik heb het nog nooit gedaan, dus ik denk wel dat ik het kan'.

Kent u hem nog, de verfrissende en onbevangen tekst van Pippi Langkous? Hij geeft het gevoel weer van een sessie waar ik in zat met IBM'ers en vier internationale studenten die deelnemen aan het Extreme Blue-programma van IBM. Doel van het programma is om met IBM-technologie concrete problemen op te lossen – of kansen te creëren voor klanten. Als IBM-klanten als banken en verzekeraars daar waarde in zien, waarom wij als IBM-pensioenfondsen dan niet – is de gedachte.

De ontwikkeling van technologie voor financiële producten en diensten gaat hard. Fintech verandert de manier waarop we over financiële diensten denken en wat we ervan verwachten. Financiële planning is daarvan een voorbeeld. Het is vaak duur omdat je veel informatie nodig hebt uit verschillende bronnen. Het Extreme Blue-team werkt aan een prototype om met kunstmatige intelligentie een

snelle analyse te maken van de financiële positie nu en later. Hypotheekdocumenten, belastingaangifte, pensioenreglement, pensioenaanspraken vanuit eerdere banen: geef de computer toegang tot de informatie en hij analyseert zelfstandig wat dit allemaal betekent. Technologische innovatie als speerpunt voor het optimaal bedienen en ondersteunen van deelnemers aan pensioenfondsen. Als dat voor een pensioenfonds en een internationaal toonaangevend technologiebedrijf niet als een win-win klinkt!

Allemaal toekomstmuziek? Zeker, maar we hopen op mooie praktische toepassingen waarmee we het voor u makkelijker kunnen maken. En vergeet niet, uitvindingen die de grootste impact hebben gehad zijn vaak 'per ongeluk' tot stand gekomen. In een omgeving waar innovaties een kans wordt gegeven. Denk maar aan de opkomst van het internet. Waar de echte *game changer* vandaan komt en wanneer die komt weet je van te voren niet. Maar we hebben het nog nooit gedaan – dus ik denk dat we het wel kunnen.

- 4 VISIE
Martin Hulst en Celeste de Quelerij vertellen de nieuwe plannen voor relevante en persoonlijke communicatie.
- 6 VISIE
Joyce Vonken van ABP legt uit hoe neuromarketing werkt, hoe ons onbewuste over pensioen denkt.
- 7 VISIE
Interview met hoogleraar financiële dienstverlening Lisa Brüggen over effectieve pensioencommunicatie.
- 8 ACHTERGROND
Hoe beschermt SPIN uw persoonlijke gegevens? Jurist Harmen Schouten legt het uit.
- 9 ACHTERGROND
Bij Grey Blue Circle is het altijd gezellig.

Het Schottefonds heeft een nieuwe voorzitter.



12

ACTUEEL

Hoe komen pensioenfondsen er achter wat hun deelnemers van hen willen? Door vergaande, superslimme nieuwe technologieën te omarmen. IBM Chief Technology officer Gerard Smit vertelt hoe.

- 10 ACHTERGROND
Bij pensionering kunt u een stukje ouderdomspensioen uitruilen voor partnerpensioen. Of omgekeerd.
- 11 PERSONALIA/COLOFON
- 12 ACTUEEL
Chief Technology Officer Gerard Smit laat zien hoe kunstmatige intelligentie onze pensioenkeuzes naar boven haalt.

PERSOONLIJK



Mark Hagen (37)
beleggingsspecialist

'Alles wat er in de wereld gebeurt, heeft te maken met beleggen. Dat fascineerde me al toen ik op de middelbare school zat en deelnam aan beleggingsspellen. De laatste tien jaar heb ik als belegger gewerkt, bij een bedrijf dat VermogensGroep heette, toen UBS en toen Van Lanschot Kempen. Ik hield me met name bezig met vermogensbeheer. Per 1 mei ben ik begonnen bij SPIN. Het leuke hier vind ik de open sfeer maar ook dat ik als belegger bij mag dragen aan een zo goed mogelijk pensioen voor onze deelnemers.'

Mark en zijn vrouw Nienke hebben een zoon: Mink (2). Mark is dol op tennis, wielrennen, boksen en reizen.

Communicatie: tegenwoordig een veelgebruikt en -misbruikt woord. Maar het is o zo belangrijk. Ook voor SPIN. Wij willen met u praten, we willen weten wat u beweegt, wat u drijft, wat u wilt en wat u vreugde schenkt. Alles om uw pensioen zo goed mogelijk voor u te regelen.

In deze communicatiespecial van SPIN.FO leggen we uit waarom communicatie met u zo belangrijk voor ons is. Op pagina 4 en 5 vertellen SPIN's Martin Hulst en Celeste de Quelerij van TKP hoe de communicatie er uit gaat zien.

Twee wetenschappers, Joyce Vonken en Lisa Brüggen, werden in deze SPIN.FO geïnterviewd over hun onderzoeken. Dat leverde superinteressante verhalen op. Over de werking van ons brein, hoe we reageren op woorden en beelden. Ook wierpen de onderzoeksters nieuw licht op een oude maar zeer prangende vraag: waarom willen de meeste mensen zich toch niet verdiepen in hun pensioen?

Op de achterpagina geen Oud Hollands dit keer maar een interview met een IBM'er: Chief Technology Officer Gerard Smit. Volgens hem kunnen pensioenfondsen, en dus ook SPIN, in de nabije toekomst niet meer om kunstmatige intelligentie heen als we u willen blijven begrijpen.

Veel leesplezier.

SPIN komt met vernieuwde communicatie. We gaan onder andere meer digitaal communiceren, meer met u in gesprek en u begeleiden bij het maken van pensioenkeuzes. Maar zo ver is het nog niet. Martin en Celeste leggen uit waar zij de komende drie jaar naartoe willen.

‘Iedere deelnemer heeft recht op persoonlijke, relevante informatie.’

Waarom was SPIN toe aan nieuw communicatiebeleid?

Martin: ‘Eens in de drie jaar peilen we of de communicatie van SPIN nog relevant en actueel is. Nu blijkt dat de razendsnelle ontwikkelingen in de technologie ons kansen bieden. Hierdoor kunnen we steeds meer inspelen op uw persoonlijke situatie als deelnemer en u alleen relevante informatie geven. Zo brengen we pensioen dichterbij en willen we u helpen om bijvoorbeeld uw keuzes bij pensioering zo optimaal mogelijk te maken. Uit ons klanttevredenheidsonderzoek bleek

dat de inzet van interactieve middelen daarvoor het best werkt. Daarnaast willen we meer zichtbaar maken wat we allemaal doen om zo uw vertrouwen te blijven verdienen.’

Celeste: ‘Een boodschap aan iedereen is een boodschap aan niemand. We willen persoonlijk en relevant zijn. En dat betekent: de persoonlijke situatie van een deelnemer als vertrekpunt nemen, en niet de regeling. We willen u proactief benaderen als er iets in uw leven gebeurt dat van invloed is op uw pensioen, zoals een

nieuwe baan of arbeidsongeschikt worden. Iedere deelnemer maakt zijn eigen keuzes.’

Wat valt er dan allemaal te kiezen?

Martin: ‘SPIN biedt twee verschillende typen pensioen, de DB- en de DC-regeling. Bij DB valt er vooral iets te kiezen rond het moment van pensioering. Wil ik langer doorwerken, ga ik met deeltijdpensioen? DC-deelnemers mogen bij de start van hun loopbaan al kiezen, namelijk welk beleggingsrisico ze willen lopen. Uit gedragsonderzoek blijkt dat mensen

‘Met pensioen is iets gekks aan de hand. We vinden het wel belangrijk, maar gaan er niet actief mee aan de slag.’

heel graag keuzevrijheid willen maar er weinig gebruik van maken. In het interview met Joyce Vonken op pagina 7 leest u hier meer over. Daarom willen wij deelnemers hierbij nog beter begeleiden. Als u een beperkt aantal keuzes krijgt en hieruit bewust en goed voorgelicht kiest, krijgt u grip op uw pensioen. Daar willen we nog meer naar toe.’

Celeste: ‘Tot nu toe was het zo voor deelnemers aan de DC-regeling dat zij met hun DC-kapitaal een vast pensioen inkochten bij een verzekeraar van hun keuze. Nu kunnen zij ook voor een variabel pensioen kiezen en na pensioering doorbeleggen. Dit geeft kans op een hoger pensioen. Tijdens het opbouwen van hun DC-kapitaal kunnen zij al op deze keuze ‘voorsorteren’. U krijgt dus meer mogelijkheden. SPIN vindt het belangrijk om u daarbij te begeleiden.’

Hoe?

Martin: ‘Dat vragen we het liefst aan deelnemers zelf. Wat heeft u als deelnemer van ons nodig? Wat vindt u belangrijk? Daarover gaan we in gesprek, onder meer in een deelnemerspanel en in de toekomst misschien ook op andere manieren. We willen veel meer wetenschappelijk onderzoek gaan gebruiken om onze communicatie te verbeteren. Een directe manier van aanspreken, bijvoorbeeld ‘Bekijk uw pensioensituatie’ werkt beter dan omslachtige zinnen. We zijn in gesprek met wetenschappers die hier onderzoek naar gedaan hebben (zie pagina 6 en 7 – red). Hieruit blijkt onder meer dat het gebruik van bepaalde woorden in de pensioencommunicatie veel effect sorteert.’

Celeste: ‘Met pensioen is iets gekks aan de hand. We vinden het wel belangrijk, maar gaan er niet actief mee aan de slag. Natuurlijk is iedereen zelf verantwoordelijk maar niet iedereen neemt die verantwoordelijkheid. We komen u dus tegemoet. Uiteindelijk kunnen we mensen toch motiveren om aandacht te besteden aan hun pensioen. Dat merk ik bijvoorbeeld tijdens de pensioeninlopen die we het afgelopen jaar hebben georganiseerd. Dan ga je echt in gesprek. De belangstelling voor onze inlopen is ook erg gegroeid. Dat is fantastisch om te zien. Dit komt onder meer omdat we deelnemers gericht uitnodigen, met hulp van IBM. Ook dat is een stukje persoonlijke aandacht. Verder willen we SPIN zichtbaarder maken voor deelnemers. We kijken de komende jaren welke interactieve voorlichting we kunnen gaan aanbieden: filmpjes, webinars en andere hulpmiddelen om financieel inzicht te vergroten.’

Gaat SPIN.FO veranderen?

Celeste: ‘We willen het vertrouwen in het fonds, dat veel deelnemers al hebben, nog verder versterken. Dat wordt de functie van de SPIN.FO. Het wordt een relatie-magazine dat deelnemers aan SPIN verbindt maar ook de generaties

Martin Hulst is Manager Pensioenbeleid bij SPIN. Een van zijn taken is het maken van communicatiebeleid en toezien op de uitvoering ervan door TKP. Deze partij voert veel communicatiewerkzaamheden voor SPIN uit sinds wij de hele pensioenuitvoering hier hebben ondergebracht.

Celeste de Quelerij is Communicatieconsultant bij TKP. Zij is partner van SPIN bij het ontwerpen van het nieuwe communicatiebeleid en de uitvoering hiervan. Celeste is hiernaast voorzitter van de communicatiecommissie van de Pensioenfederatie en zit in een klankbordgroep van Mijnpensioenoverzicht.nl.

met elkaar. Daarbij blijft SPIN.FO heel bewust een papieren magazine. We willen bij de mensen thuis komen.’

Martin: ‘Het wordt een breed georiënteerd tijdschrift met veel ervaringsverhalen. Maar de artikelen hebben wel allemaal een relatie met pensioen of financiële planning. Interviews met deelnemers over hun keuzes of een artikel over hypotheek en hoe je die kunt inzetten als pensioenvoorziening. Maar ook: waarin belegt het pensioenfonds uw geld? En wat is maatschappelijk verantwoord beleggen? De komende tijd krijgen deze ideeën vorm.’

Wilt u meedenken? Stuur een mail naar spin@tkppensioen.nl of bel 050-5827997.

‘SPIN.FO wordt een breed georiënteerd tijdschrift met veel ervaringsverhalen.’

Welke onbewuste associaties koppelt u aan het begrip pensioen? Hoe kunnen we zorgen dat u uw pensioen positief beleeft? Hoe passen wij de communicatie hierop aan? Allemaal vragen die het domein zijn van neuromarketeer Joyce Vonken en hoogleraar financiële dienstverlening Lisa Brügggen. SPIN gaat de soms verrassende uitkomsten van hun onderzoek naar pensioencommunicatie gebruiken.

Hoe beleeft u uw pensioen? Joyce Vonken, adviseur marketing en communicatie bij pensioenuitvoerder APG weet dit misschien nog beter dan u zelf. Zij doet namelijk neuromarketingonderzoek. 'Veel beslissingen, wel 95 procent, nemen we onbewust.'

Waarom ruimen treinreizigers hun rommel vaker op als er een Citroëngeur in de coupé hangt? En waarom houden ze zich stil als er tussen de treinbanken foto's van een bibliotheek hangen? Omdat emoties ons gedrag sturen, zegt Joyce Vonken. Zij weet dit uit wetenschappelijk onderzoek dat al gedaan is. 'Geuren en beelden maar ook woorden roepen bepaalde emoties en associaties op, negatief of positief, die wij automatisch verbinden aan bepaald gedrag. Een Citroëngeur associ-

eren de meeste mensen met schoon. Aan de bibliotheek kleeft het beeld dat het er stil is.'

Het woord pensioen en woorden die daarmee te maken hebben, zoals dekingsgraad en beleggingen, roepen vooral negatieve emoties op, weet Vonken uit eigen onderzoek. 'Mensen associëren het sneller met woorden als ziekte, eenzaamheid en armoede. Als je als pensioenfondswil dat je deelnemers keuzes maken voor later en financieel bewust worden, dan zul je toch iets met dat onderbewuste moeten doen. Negatieve emoties zorgen immers voor uitstelgedrag', stelt de onderzoekster.

Neuromarketing is een relatief nieuw vakgebied waarbij medische technieken

en inzichten uit de neurowetenschap, de kennis over het brein, worden toegepast in de marketing en communicatie. 'Het brein reageert impulsief op beelden, geluiden en geuren', legt Vonken uit. 'In de communicatie kunnen we negatieve emoties benadrukken, of juist gevoelens van geluk en positieve emoties die wel degelijk bij pensioen horen, oproepen.'

Keuzevrijheid

Vonken deed ook onderzoek naar keuzevrijheid in pensioen. Onderzoeken laten vaak zien dat we dat graag willen. Toch maken maar weinig mensen daadwerkelijk pensioenkeuzes. Vonken: 'De meerderheid van de mensen zegt ja op de vraag of keuzevrijheid in pensioen belangrijk is. Maar een even grote meerderheid antwoordt ook bevestigend op de vraag: is het belangrijk dat uw pensioen automatisch geregeld wordt? Uiteindelijk strijden twee heel belangrijke emoties om de voorrang: behoefte aan vrijheid en aan zekerheid. Deze emoties worden getriggerd door de manier waarop we de vraag stellen. Daarnaast roept het woord keuzevrijheid naast positieve ook negatieve emoties op; als mensen daadwerkelijk moeten kiezen, kunnen ze angst en gevaar voelen, wat leidt tot uitstelgedrag.' Een brief sturen waarin staat dat pensioen niet leuk is maar dat het toch wel goed is om je er in te verdiepen helpt dan dus niet.

Uiteindelijk blijkt dat een goede standaardkeuze die voor de meeste mensen het best werkt, helpt. Daarnaast is het duidelijk dat meer informatie niet altijd beter werkt maar een eenvoudige manier van het presenteren van keuzes wel. 'Mensen zijn gelukkiger met een resultaat als ze het gevoel hebben daar zelf voor te hebben gekozen', weet de onderzoekster. 'Beter dan wanneer het resultaat voor ons geregeld is. Uit onderzoek blijkt dat mensen zich goed voelen als ze het heft in eigen hand hebben genomen.'



Lisa Brügggen is hoogleraar financiële dienstverlening aan de Universiteit Maastricht. Ze heeft een missie op het gebied van pensioencommunicatie. 'Ieder mens is op zoek naar veiligheid maar de meesten willen niet nadenken over hun pensioen. Dat vind ik intrigerend.'

'Je kunt de pensioenboodschap zo verpakken dat mensen eerder in actie komen.'

Per toeval stuitte Lisa Brügggen op de pensioencommunicatie als onderzoeksonderwerp. Maar haar passie was meteen gewekt. 'Het is zo'n groot, relevant thema. Hoe mensen financiële besluiten nemen, wat ze belangrijk vinden als het gaat om financiële planning, dat velen afhaken als ze over hun pensioen moeten nadenken. Er is nog een groot terrein dat ik de komende jaren kan onderzoeken.'

Weinig zelfcontrole

Uit eerder onderzoek bleek al dat mensen pensioen saai en moeilijk vinden en weinig zelfcontrole hebben waardoor ze te weinig sparen voor later. Verder blijkt, zoals ook Joyce Vonken op pagina 6 beschrijft, dat velen pensioen associëren

met negatieve thema's als ouderdom, ziekte en eenzaamheid. Lisa Brügggen wil hier graag oplossingen voor vinden. 'Die zitten voor een deel in de communicatie. Je kunt de pensioenboodschap zo verpakken dat mensen eerder in actie komen.' Hier gaat een van haar onderzoeken over. De hoogleraar experimenteerde met haar team met formuleringen en woorden in pensioenbrieven. 'Het is frappant hoe een klein verschil in woordkeuze groot effect sorteert', zegt Brügggen. 'In een nieuwsbrief formuleerden wij vier kopjes anders. De nadruk kwam te liggen op zekerheid; als je controleerde hoeveel pensioen je had opgebouwd, was je zekerder over je ouderdagsvoorziening. Dit sprak mensen aan, er werd veel vaker op de link geklikt.'

Een tweede experiment vormde investment. In de tekst werd deelnemers verteld dat pensioen checken een investering in hun toekomst was. 'Vooraf dachten we dat we verschil zouden vinden in de doelgroepen', vertelt Brügggen. 'Dat bijvoorbeeld respondenten met financiële kennis en een hoog inkomen meer zouden reageren op de investmentlink. Maar het bleek dat voor iedereen zekerheid belangrijk was. Op de zekerheidslink werd tweemaal zo vaak geklikt als op de investmentlink.'

Sociale druk

Net zoals Joyce Vonken onderzocht Lisa Brügggen hoe sociale druk werkt rond het thema pensioen. 'Het is bekend dat mensen vaak gedrag overnemen van mensen met wie ze zich identificeren omdat ze bijvoorbeeld hetzelfde geslacht of dezelfde leeftijd hebben. Nog niet wetenschappelijk onderzocht was welke factoren hierbij een rol spelen. Uit ons onderzoek bleek dat leeftijd belangrijk was: veel mensen zouden een oudere persoon eerder deskundig vinden als het gaat om pensioen. Diens advies om zich meer in pensioenplanning te verdiepen zouden respondenten dus eerder opvolgen.'

Woorden die werken

SPIN gaat deze en andere onderzoeksresultaten van beide onderzoeksters gebruiken. We gaan de nadruk leggen op woorden die werken en zullen vaker pensioendeskundigen aan het woord laten. Dat doen we al tijdens de pensioenlopen die we regelmatig bij IBM organiseren. Ook gaan we meer ervaringsverhalen in SPIN.FO brengen. 'Uit ons onderzoek blijkt dat omdat mensen empathie kunnen opbrengen voor een geïnterviewde, ze worden meegenomen in de boodschap en actie gaan ondernemen', aldus Lisa Brügggen. 'Het is sowieso heel belangrijk om als pensioenfondsen in de schoenen van de deelnemer te gaan staan. Dat gebeurt niet altijd.'

'Mensen nemen vaak beslissingen gebaseerd op het onbewuste'

Algemene Verordening Gegevensbescherming

Het kan bijna niemand ontgaan zijn dat de nieuwe privacywetgeving AVG 25 mei 2018 in werking is getreden. In die weken ervoor stroomde de mailbox over van berichten over de consequenties van de Algemene Verordening Gegevensbescherming. Jurist Harmen Schouten (Manager Juridische Zaken SPIN) heeft zich een jaar lang zo'n tien uur per week bezig gehouden met de consequenties voor SPIN. Dus als er iemand is die met gezag een antwoord kan geven op de vraag wat de AVG betekent voor deelnemers, ex-deelnemers en gepensioneerden van SPIN, dan is hij dat wel. Zijn antwoord: 'Eerlijk gezegd denk ik dat ze er amper iets van gaan merken.'



'Deelnemers SPIN zullen weinig merken van AVG'

En dat komt simpelweg omdat de bescherming van persoonsgegevens bij SPIN en de andere pensioenfondsen al in heel goede handen is. Harmen Schouten: 'De AVG is een Europese verordening. Nederland was in Europa het braafste jongetje van de klas met onze Wet bescherming persoonsgegevens (Wbp) die met de komst van de AVG is vervallen. En dat werkte goed, er zijn nooit problemen geweest.'

De AVG geeft consumenten meer en betere (privacy)rechten zoals het recht op inzage, correctie en vergetelheid. Eigenlijk is dat bij SPIN al goed geregeld. Harmen Schouten: 'Inzage krijgt iedereen al met pensioenoverzichten. Correctie kon natuurlijk ook al. En vergetelheid, het recht om vergeten te worden: daar hebben deelnemers en gepensioneerden niet direct behoefte aan.'

Bergen werk

Dat wil niet zeggen dat er geen bergen werk verzet moesten worden om SPIN precies

volgens de regels te laten werken. Harmen Schouten: 'Van de AVG moeten we met een intern verwerkingsregister bijhouden welke persoonsgegevens we verwerken, hoe we dat doen, wat de doelen daarvan zijn en of we die gegevens doorgeven. Ook de organisaties die administratief werk voor ons doen en dus de gegevens van onze deelnemers hebben, moeten zo'n register hebben. Dat hebben we geregeld in verwerkersovereenkomsten.'

Hoe is de naleving van de AVG bij SPIN geregeld?

Harmen Schouten: 'Wij hebben net als veel andere pensioenfondsen gekozen voor een Privacy Officer. Ik vervul die functie bij SPIN en monitor dus hoe we omgaan met persoonsgegevens. Privacy is voor ons belangrijk. We gebruiken uw gegevens alleen voor uw pensioen bij SPIN.'

Grey Blue Circle (GBC) is een belangenvereniging voor oud- en ex-IBM'ers. Maar het is ook een gezelligheidsclub. Bent u (bijna) gepensioneerd of gaat u IBM binnenkort verlaten? Neem een kijkje op een van de bijeenkomsten.

BELANGENBEHARTIGING IN EEN GEZELLIGE SFEER

Harry Joris, GBC-secretaris, is erg enthousiast. 'Ik roep iedereen, die vindt dat er niet genoeg geluisterd wordt naar pensioengerechtigden in Nederland, op zich aan te sluiten bij GBC. Wij hebben invloed. De bestuursleden vergaderen geregeld met het Verantwoordingsorgaan van SPIN en praten informeel met het SPIN-bestuur en de ondernemingsraad van IBM. Op deze wijze houden wij de veranderingen in pensioenland nauwlettend in het oog.'

Verder is GBC lid van de KNVG (koepel van Nederlandse verenigingen van gepensioneerden). 'Ook zo oefenen we invloed uit. Kijk eens naar de afkalving in de zorg. GBC is in gesprek met zorgverzekeraar Ohra om te verkennen of wij als IBM-gepensioneerden zelf afspraken kunnen maken. Ook oriënteren we ons op domotica: slimme hulpmiddelen voor ouderen.'

En verder is het ook gezellig bij GBC, haast de secretaris zich te zeggen. In het voorjaar wordt altijd de ALV (algemene ledenvergadering) gehouden op een inspirerende locatie. Dat kan een luxe hotel zijn maar ook een museum, zoals Van Gogh of Kröller-Müller, waar GBC'ers getraakteerd worden op een informatieve lezing en een lekkere lunch. In het najaar is er een bijeenkomst met presentaties, eten, fietsen, golfen en nog veel meer. Leden blijven op de hoogte dankzij het GBC Nieuwsblad. 'De meeste van ons zijn hartstikke blauw', lacht Harry Joris.



Nieuwsgierig geworden? Kijk op greybluecircle.nl en kom eens naar een bijeenkomst.

Het J.W. Schotterfonds

Na bijna acht jaar treedt Alma de Graaf af als coördinator van het J.W. Schotterfonds en draagt het stokje over aan Nancy Wolhoff. Het fonds helpt al sinds 1964 IBM'ers.

Financiële problemen binnen IBM? Het zal niet iedereen logisch in de oren klinken. Toch kunnen ook IBM'ers hierin verstrikt raken, bijvoorbeeld na

een scheiding of bij ernstige ziekte. Het Schotterfonds kan dan eventueel uitkomst bieden.

Behalve een tegemoetkoming in bijzondere kosten biedt het Schotterfonds ook budgetbegeleiding voor IBM'ers met schulden. Een coach van het Nibud komt dan bij hen thuis en begeleidt bij het maken van een inventarisatie en een budgetplan.

Om hulp te kunnen ontvangen van het Schotterfonds moet u lid zijn. Voor IBM'ers kost dat € 0,75 per maand; gepensioneerden, die aansluitend aan hun dienstverband met IBM met pensioen gaan en lid blijven, betalen € 5 per jaar via een automatische incasso. IBM verdubbelt de inleg.

Doet u een aanvraag voor een renteloze lening of tegemoetkoming, dan vult u het hiervoor bestemde aanvraagformulier in en stuurt u de gevraagde financiële informatie mee. Op basis van uw draagkracht, de hulpvraag en de geldende richtlijnen neemt het bestuur, in de maandelijkse bestuursvergadering, een besluit of het fonds u kan helpen. Alle aanvragen worden anoniem behandeld.

'Ook als u denkt nooit een beroep te hoeven doen op het fonds, is het goed om lid te worden', zegt Nancy. 'Wat is er mooier dan een collega in nood te kunnen helpen'

Contact gegevens email: Schotterfonds@nl.ibm.com of 020 - 5133990.

Achterste rij van links naar rechts: Willem Lassche, Huibert van de Putte, Sander Slingerland
Voorste rij van links naar rechts: Miranda Bron, Nancy Wolhoff, Ellen Heijn



Kies uw pensioen

Heeft u geen partner en stelt u daarom geen prijs op partnerpensioen na pensioneren? Of wilt u uw partner juist verzorgd achterlaten als u eerder komt te overlijden? Bij SPIN is het mogelijk om (een deel van) het partnerpensioen uit te ruilen tegen een hoger ouderdompensioen of andersom. Deze keuze kunt u eenmalig maken wanneer u met pensioen gaat. De Pensioenplanner op de SPIN-website helpt u te bepalen of u dit wilt. Twee deelnemers vertellen over hun keuzes.



SOORTEN PENSIOEN UITRUILEN

Peter Bal koos voor een lager partnerpensioen.

Peter Bal vliegt, sinds hij met pensioen is, vaker met een motorvliegtuigje van KLM Aeroclub naar het Duitse eiland Sylt, Koblenz of het Deense Helgoland. 'Even appeltaart eten op Ameland of Texel.' En er is meer tijd voor kleinzoon, fietsen met zijn vrouw en korte vakanties.

Peter Bal, geboren in 1953, startte bij IBM in 1989 als systeemprogrammeur en eindigde er in 2009 als ICT Security consultant. Om zijn AOW-gat te dichten - tot hij 66 jaar en 4 maanden oud is - koos Peter voor een overbruggingsuitkering. Ter compensatie koos hij bij SPIN voor een lager partnerpensioen (vijftig in plaats van zeventig procent) en een korting op zijn ouderdompensioen van bruto 600 à 700 euro per jaar.

Het partnerpensioen bij de drie pensioenfondsen van Peters andere voormalige werkgevers blijft 70%. Zijn vrouw koos bij haar pensioenfonds af te zien van het partnerpensioen, waardoor ze daar een hoger ouderdompensioen van krijgt. Peter Bal prijst de Pensioenplanner van SPIN waarmee je online gemakkelijk, helder en accuraat de consequenties kunt uitzoeken van verschillende keuzes. Het is simpelweg een kwestie van de tool vullen met verschillende inkomens- en uitgavegegevens, opgebouwde pensioenrechten (ook van andere fondsen dan SPIN), en met de pensioengegevens van de partner.



Gerie van Nieuwkerk-Brandse ruidde haar partnerpensioen in voor een hoger ouderdompensioen

Gerie van Nieuwkerk-Brandse werkt sinds kort niet meer. Haar man Ko is 33 jaar huisarts en wil daar met liefde nog twee jaar mee doorgaan. Gerie heeft het recht van Ko op partnerpensioen bij SPIN ingeleverd voor een hoger ouderdompensioen voor haarzelf.

Gerie werkte van 1972 tot 1983 als secretaresse bij IBM. Toen Gerie en Ko de eerste van drie dochters kregen, stopte ze met werken. De laatste twintig jaar was ze medisch secretaresse. Met veel plezier, tot dat nieuwe computersysteem kwam. Gerie: 'Hoop gedoe met cursussen en verandering van werkzaamheden. Ineens dacht ik: wat als ik nou eens gewoon ontslag nam? Kan ik meer tijd aan mijn kleinkinderen besteden, heerlijk. De vijfde is op komst.'

Laatste zetje

Het loon loopt door tot oktober 2018. 'Ik kon stoppen in april dit jaar. Evengoed zou ik een inkomensgat hebben, - mijn AOW start pas september 2019. SPIN bood een uitweg. Ik kon mijn partnerpensioen inruilen tegen een hoger eigen ouderdompensioen. Die zeventig euro bruto per maand helpt me het AOW-gat te overbruggen. Mijn man heeft zelf een goed pensioen en zou mijn eventuele partnerpensioen goed kunnen missen. In mei 2018 kreeg ik de eerste pensioenuitbetaling van SPIN.'

Wilt u meer informatie? Mail of bel ons. Wij helpen u verder: 050-582 7997 en spin@tkppensioen.nl

- De heer R.D. de Rooij 61 jaar, 03.01.2018
- De heer G.F.M. Giltay 77 jaar, 04.01.2018
- De heer G. Hennipman 89 jaar, 06.01.2018
- De heer J. Nagel 75 jaar, 08.01.2018
- De heer A.W.M. Arts 60 jaar, 10.01.2018
- De heer J.H. van Geemen 85 jaar, 10.01.2018
- De heer R.C.M. van den Wollenberg 76 jaar, 10.01.2018
- De heer C. Klaver 90 jaar, 11.01.2018
- De heer S. Noppe 75 jaar, 14.01.2018
- De heer J.A. van de Buld 83 jaar, 16.01.2018
- De heer P.H. van Niekerken 84 jaar, 18.01.2018
- De heer U. Netiv 82 jaar, 28.01.2018
- De heer F.A. van Beveren 85 jaar, 29.01.2018
- De heer G. Dekker 91 jaar, 30.01.2018
- De heer J.J. van Veen 84 jaar, 31.01.2018
- De heer G. Kepel 83 jaar, 01.02.2018
- De heer G.C. Koning 78 jaar, 02.02.2018
- De heer R.K. Toms 81 jaar, 03.02.2018
- De heer T. Rumpin 83 jaar 04.02.2018
- De heer J.L. de Ruyter van Steveninck 50 jaar, 10.02.2018
- De heer S. Koopman 89 jaar, 10.02.2018
- De heer Q.P.A. van Os 77 jaar, 10.02.2018
- De heer F.M. Sollart 88 jaar, 15.02.2018
- De heer T.P.J. Breems 88 jaar, 20.02.2018
- De heer H.A. Pijpker 48 jaar, 27.02.2018
- De heer H.A. van Delft 71 jaar, 05.03.2018
- De heer P.J. Mikulecky 87 jaar, 06.03.2018
- Mevrouw W.J. Maarschalkerweerd 88 jaar, 10.03.2018
- De heer W. Kuijten 74 jaar, 15.03.2018
- De heer O.L. Verhagen 88 jaar, 17.03.2018
- De heer R. Griep 81 jaar, 18.03.2018
- De heer J.M. van den Dool 73 jaar, 26.03.2018
- De heer C. Wouters 88 jaar, 28.03.2018
- De heer J. de Hoop 82 jaar, 29.03.2018
- De heer J.G. van Ravenzwaaij 86 jaar, 29.03.2018
- De heer A. Ballast 51 jaar, 30.03.2018
- De heer F.J. Pickkers 87 jaar, 30.03.2018
- De heer G. Sluijter 89 jaar, 02.04.2018
- De heer C. Kooi 85 jaar 02.04.2018
- De heer A.E.M. van Leeuwen 65 jaar, 12.04.2018
- De heer W.J. Meijer 92 jaar, 12.04.2018
- De heer F.W.A. van Hoesel 88 jaar, 20.04.2018
- De heer A.J. Edens 87 jaar, 21.04.2018
- De heer L. Gigante 89 jaar, 23.04.2018
- De heer W.F. van Alen 80 jaar, 25.04.2018
- De heer B.R. Senior 66 jaar, 29.04.2018

- De heer A.V.W. Barten 74 jaar, 07.05.2018
- De heer C. Koole 77 jaar, 13.05.2018
- De heer C.A. Schuckink Kool 82 jaar, 15.05.2018
- De heer W.T.J. Akkermans 68 jaar, 17.05.2018
- De heer F.W. van Nisius 84 jaar, 19.05.2018
- De heer C.J. Plomp 76 jaar, 19.05.2018
- De heer R.R. Hallatu 64 jaar, 20.05.2018
- De heer H. Kwant 70 jaar, 21.05.2018
- De heer A.H. Driessen 74 jaar, 28.05.2018
- De heer A.J. Howard 47 jaar, 01.06.2018
- De heer F. Dieke 92 jaar 02.06.2018
- De heer J.M. van den Bersselaar 76 jaar, 11.06.2018
- De heer H. Brugs 77 jaar, 13.06.2018
- De heer C. Winters 58 jaar, 19.06.2018
- De heer W. Voshol 72 jaar, 21.06.2018
- De heer H. van Oostende 77 jaar, 23.06.2018
- De heer P.A. Berghuis 59 jaar, 24.06.2018

COLOFON

SPIN.FO is het nieuwsmagazine van Stichting Pensioenfonds IBM Nederland en wordt tweemaal per jaar verstuurd naar alle belanghebbenden. Oplage: 15.000

FSC®, het internationale keurmerk voor verantwoord bosbeheer. ©1996 Forest Stewardship Council A.C. Deze SPIN.FO is zo milieuvriendelijk mogelijk tot stand gekomen. Gedrukt met biologische inkt op duurzaam vervaardigd papier. De folie is biologisch afbreekbaar. Onze drukkerij is FSC®-gecertificeerd onder certificaatnummer SGS-COC-005302.

Omwille van de leesbaarheid is de uitleg in dit blad hier en daar vereenvoudigd. U kunt er geen rechten aan ontlennen; dat kunt u alleen aan de officiële reglementsteksten. De meest recente versies vindt u op onze website: www.spin.nl.

Vragen over uw IBM-pensioen? Mail of bel naar onze servicedesk. Wij helpen u verder. E spin@tkppensioen.nl / T 050-582 7997 Vermeld altijd uw pensioennummer. Zo kunnen we u sneller van dienst zijn.

Heeft u suggesties, tips, of wilt u reageren op deze SPIN.FO? Bel of mail Hanny Broere bij SPIN: E redactie@spin.nl / T 020-347 2721

Redactie & realisatie: SPIN afdeling communicatie Met bijdragen van: Transparante Teksten en Joep Auwerda. Ontwerp: neon - Ellen van Diek, Amsterdam Illustratie: Robert Vulkers (p. 8) Fotografie: Ton Kasternans Fotografie Overige fotografie: Michel Saive (p. 7), p. 9 en 12: fotograaf onbekend Druk: Drukkerij WC den Ouden bv, Amsterdam

In gesprek met IBM's Chief Technology Officer Gerard Smit

'Alleen dankzij de nieuwste technologie houden pensioenfondsen zich staande.'

Moet een pensioenfonds meegaan in de nieuwste technologische trends? Gerard Smit, Chief Technology Officer bij IBM, vindt van wel. 'Als je aan de zijlijn blijft staan, zul je uiteindelijk je deelnemers zien afhaken en naar andere fondsen gaan. Want dat wordt misschien mogelijk in de toekomst.'



In een gesprek met Gerard Smit valt al snel het begrip kunstmatige intelligentie. Deze moderne computertechnologie is volgens de IBM'er namelijk onontbeerlijk voor organisaties die zich willen ontwikkelen. En het rappe tempo van de concurrentie willen bijbenen, nou, zeg maar inhalen. Ook pensioenfondsen moeten er aan geloven, vindt Smit. 'Alle fondsen zouden zich moeten afvragen: hoe word ik de Uber van morgen? Uber, dat wereldwijde, zoveel besproken maar succesvolle bedrijf dat bemiddelt tussen burgers met een auto en reizigers die ergens heen moeten. Pensioenfondsen moeten zichzelf op dezelfde wijze relevant maken. Door slimme datascience in te zetten.'

Zelflerende computer

Kunstmatige intelligentie. Het is eigenlijk niets anders dan een zelflerende computer die in gesprek gaat met de klant, in dit geval: een deelnemer aan een pensioenfonds. De computer stelt open vragen, zoals: wanneer wil je met pensioen? Of: Wat wil je maandelijks inleggen? Smit: 'Het praten met deelnemers gebeurt via een chatbot, waarbij de vragensteller een avatar is, een getekend beeld dat er levensecht uitziet. Deelnemers hebben dus het idee dat ze met een echte persoon praten. Het is ook een echt gesprek tus-

sen klant en pensioenexpert. De antwoorden die de mensen geven worden geanalyseerd door de computer en daar worden weer algoritmes van gemaakt. Dat is onderdeel van datascience: informatie die klanten zelf geven, gebruiken om de dienstverlening zo relevant mogelijk te maken.'

De computer voert de algoritmes – instructies die op doelgroepen klanten betrekking hebben – uit met als doel dat elke deelnemer goed en persoonlijk geholpen wordt met het maken en uitvoeren van zijn pensioenkeuzes. Hier komt dan geen mens meer aan te pas, zoals nu, maar alleen computers. Is dit wenselijk? 'In de meeste gevallen wel', vindt Gerard Smit. 'Je ziet dat kunstmatig intelligente computers dit werk beter doen dan mensen. In de fintech, zo noemen we financiële bedrijven die gebruik maken van de nieuwste technologie, is dit al heel gewoon. Deelnemers willen gemakkelijk een efficiënte planning maken voor de toekomst. In de nabije toekomst kunnen pensioenfondsen, die hierbij geen gebruik maken van de nieuwe functionaliteiten, dit niet meer bieden. Deelnemers zullen dan overstappen naar pensioenfondsen die het wel op deze manier aanpakken. Iedereen moet dus mee.'

Van de kaart geveegd

Wat gebeurt er als pensioenfondsen dit niet doen? 'Dan worden ze van de kaart geveegd', stelt Smit droog. 'Kijk maar eens naar Kodak, de fotofabrikant die als eerste met digitale fotografie kwam maar op de oude voet dooring. Kodak kon inpakken toen Nokia mobiele telefoons met ingebouwde camera's ging aanbieden. Vervolgens ging Nokia failliet toen Apple en Samsung met de smartphones kwamen. Wat kunnen we hieruit leren? Blijf voorop lopen, wees voorbereid op wat er in de toekomst opdoemt. Alleen wie de modernste technologie gebruikt, houdt zich staande in de markt.'