

per jaar van het belegd vermogen moeten komen, volgens de Wabeke-norm.”

#### Kost dat u veel geld?

“Het is niet zo dat verzekeraars zoveel geld aan beleggingspolissen hebben verdiend. Ik denk dat verzekeraars voor deze complexe producten behoorlijk inefficiënt waren. Wat verandert er nu voor ons verdienmodel? De kosten die wij in rekening brengen staan onder druk, dus die moeten omlaag. Dat betekent dat wij onze eigen kosten omlaag moeten brengen. In 2009 brengen wij onze kosten met 125 miljoen omlaag ten opzichte van 2008. En we verwachten volgend jaar nog eens 50 miljoen te besparen. Dat doen we omdat we aan onze klanten een concurrerender product kunnen aanbieden en toch nog wat geld verdienen.”

#### De sector maakte misbruik van de onwetendheid van klanten.

“Vroeger verkochten ze ook auto's zonder kooiconstructie en zonder gordels. Delta Lloyd heeft gezegd: deze wereld gaat veranderen, de provisie moet transparant, anders krijg je nooit goede prikkels. In 2005 hebben we verregaande transparantie voor complexe producten, zoals beleggingspolissen, doorgevoerd. We hebben er toen als branche ook voor gepleit dit te doen voor zaken als betalingsbeschermingverzekeringen en uitvaartverzekeringen. Het ministerie van Financiën en de toezichthouders vonden dat niet nodig, de organisaties van intermediairs ook niet, maar de grote verzekeraars dus wel.”

#### En hoe zit het met koopsompolissen?

“Een net bedrijf als Delta Lloyd verkoopt die polissen met een stukje provisie op jaarlijkse basis. Partijen als DSB verkochten betalingsbeschermingverzekeringen en eisten dat de mensen de premie twintig of dertig jaar vooruitbetaalden. Bovendien rekenden ze hele hoge provisies en die financierden ze mee in de hypotheek of de persoonlijke lening van de klant. Dat heeft niks te maken met koopsom op levensverzekering, de provisie daarop is moordend concurrerend, die ligt rond de 1,5 procent. Op deze betalingsbeschermingverzekeringen liep het op tot 70 à 80 procent.”

#### De kosten voor de klant gaan nog verder omlaag?

“Ja. Als het transparant is, wordt erop geconcurrerd. Als het niet transparant is verkoopt de adviseur het product waar hij de meeste provisie op krijgt, omdat de klant

dat toch niet kan zien. Dat was tot voor kort de situatie. Ja, je wordt natuurlijk ook geconfronteerd met hoe het in het verleden ging. Wij hebben gezegd: als de perceptie van onze klanten is dat de kosten die wij in rekening brengen te hoog zijn, dan moeten we daar wat aan doen. En dat is de woekerpolisshikking.”

#### Het was natuurlijk niet alleen perceptie...

“Het heeft met perceptie te maken en het hangt ook samen met de ontwikkeling op financiële markten. Als jij 100 procent rendement maakt, maal je niet om 2 procent aan kosten. Maar maak je -40 procent, dan begint het er slecht uit te zien. Voor Delta Lloyd speelt nog iets: in driekwart van onze polissen hebben mensen een garantie van 3 of 4 procent per jaar op hun inleg. Die mensen zijn helemaal niet ongelukkig met hun beleggingspolis, die zijn er redelijk uitgespongen.”

#### U rekent minder kosten, dus minder marge?

“Per saldo zal de marge toch wel wat lager zijn. En door de woekerpolisaffaire zijn beleggingsverzekeringen ook besmet geraakt. Daarnaast is er nu banksparen met een aparte overlijdensrisicoverzekering. Maar veel mensen willen toch het liefst een integrale oplossing. Een aparte oplossing werkt voor hoogopgeleide mensen die het begrijpen, maar voor de meeste mensen niet.”

#### Worden woekerpolissen eigenlijk nog verkocht in Nederland?

“Bij Delta Lloyd worden nog wel gewoon beleggingspolissen verkocht, met normale

kosten, en daar is niks mis mee. Het issue is: hoe hoog zijn de kosten? Als de kosten laag of laag genoeg zijn kan het een aantrekkelijk product zijn, het ligt er ook aan welke garanties er gegeven zijn.”

#### Lang niet alle adviseurs zeggen wat ze met het advies verdienen.

“Ik zou het ze wel aanraden, anders creëren ze aansprakelijkheidsclaims voor de komende jaren. Daar is ook de AFM actief toezicht op gaan houden. Je ziet ook dat er allerlei eisen aan de beroepsgroep worden gesteld, zoals aansluiting bij een professioneel klachteninstituut. Maar het is een bedrijfstaking in transitie, als je de provisies meteen afschaft raakt een groot aantal gezinnen brodeloos. Daar is tijd voor nodig.”

#### Wanneer brengt moeder Aviva meer aandelen Delta Lloyd naar de markt?

“Aviva heeft gezegd geen langetermijnbelegger in Delta Lloyd te willen zijn. Maar er is een lock-up tot begin mei volgend jaar. Daarna zou het kunnen. En daar zijn we ook blij mee, we willen een liquide aandeel zijn.”

#### Welk dividend kunnen beleggers verwachten?

“We streven naar een stabiel dividendbeleid; 40 tot 45 procent van de netto operationele winst wordt uitgekeerd, dat zou dan zo'n 160 miljoen euro zijn over 2008.”

#### U heeft belangstelling voor delen van ING?

“Nou, dat is zo in de krant gekomen. Onze kernmarkten zijn Nederland en België, daar willen we de komende jaren onze marktpositie autonoom verbeteren, dus 'first things first'. Maar als er iets komt, zullen we er zeker naar kijken, alleen is het daarvoor nu veel te vroeg.”

#### Kunt u profiteren van de ellende van andere partijen?

“Delta Lloyd is, meer dan anderen, in staat deals te sluiten. Maar 'it takes two to tango'. We kijken ernaar als het waarde voor aandeelhouders oplevert. Vooral in Nederland hebben we een ijzersterke marktpositie, met Delta Lloyd, Ohra, ABN Amro Verzekeringen en de samenwerking met CZ. We willen vooral in pensioenen en banksparen groeien. Ja, we zitten in volwassen markten, maar hier zijn zeker nog perspectieven.”

#### Droomt u al van de AEX-index?

“Qua omvang is opname in de AEX-index op een redelijke termijn mogelijk, maar zeker niet op heel korte termijn. Nee, ik droom er niet echt van, maar het is wel het doel.” ■

