

### Op de obligatiemarkten viel het toch wel mee?

“Nou, de obligatiemarkten zijn ook wat teruggevallen, kijk naar Europa, kijk naar Griekenland, Spanje. Dat heeft effect op de hele financiële markt. Deze algemene onrust gaat door naar de banksector, naar de verzekeringssector. Dan kunnen wij wel zeggen dat we geen obligaties uit Griekenland hebben gehad, maar dan ga je echt mee naar beneden.”

### In de obligatiemarkt zou een bubbel ontstaan, hoe ziet u dat?

“Het is mogelijk dat staatsobligaties van een aantal landen te duur zijn geworden. Misschien geldt dat voor Nederland, Duitsland, Frankrijk nog een beetje, maar dan heb je het ongeveer wel gehad. Wat je dan gaat zien, is dat het renteverskil tussen staatsobligaties van Nederland en Duitsland kleiner wordt met de andere landen, dat de rente op Nederlandse en Duitse obligaties hoger wordt en de rente op obligaties van andere landen lager.”

### U zit vol in Nederlandse en Duitse staatsobligaties?

“Ja, maar die kochten wij op een bepaald niveau, toen de rente veel hoger was. Wat nu gebeurt met die obligaties is niet zo relevant. Die verkopen we niet, want die staan tegenover verplichtingen. Bovendien hebben we in Nederland onze renterisico's voor de bestaande portefeuille grotendeels afgedekt. Maar het is natuurlijk wel zo dat als de rente steeds naar beneden gaat, het voor ons steeds onaantrekkelijker wordt nieuwe klanten aan te trekken, want die zeggen: tegen dit soort lage rentes heb ik er niet zo veel aan. Voor ons geldt dan de overweging: wat voor soort producten ga je aan wie verkopen?”

### Door de woekerpolisaffaire gaat het ook slecht met de markt voor beleggingspolissen.

“Eerst dit over die woekerpolissen: wij zijn als eerste naar buiten gekomen om daar een oplossing voor te vinden, we hebben al in 2005 onze eerste reparaties, compensaties gedaan. Dat waren toch substantiële bedragen, we hebben al over een reeks van jaren voor zo'n 380 miljoen aan verbeteringen doorgevoerd. Vorig jaar hebben we aangegeven dat daar nog eens 250 miljoen bij komt. Dat is toch een hoop geld. Natuurlijk is



het segment van beleggingspolissen zwaar getroffen door de geloofwaardigheid, het vertrouwen rond de woekerpolis en door de beleggingen. Ik kan me nog herinneren dat de AEX-index op 700 punten stond. Die factoren én het verdwijnen van fiscale voordelen hebben ertoe geleid dat het segment beleggingspolissen zwaar gedaald is.”

### Dus wat nu?

“We richten ons nu meer op polissen gekoppeld aan hypotheek. En we bieden oplossingen aan voor met name kleinere pensioenfondsen, voor wie zelfstandig zijn duur is. Die fondsen zoeken ‘verzekerde’ oplossingen en brengen hun pensioenverplichtingen bij Aegon onder. Dat is ook een markt waar we succesvol in zijn. Dus in die zin is de markt best gunstig. Maar natuurlijk is het wel zo dat de onzekerheid ertoe leidt dat mensen vaak even wachten voordat ze een beslissing nemen. Op het gebied van pensioenen is het nu wel weer wat op gang gekomen, 2009 was echt een jaar dat iedereen dacht: laten we maar eens kijken wat er gaat gebeuren voordat we iets doen.”

### Als er geen vertrouwen is en u kunt geen woekerpolissen meer slijten...

“Maar we willen ook geen woekerpolissen meer slijten. Onze langetermijnstrategie

is ervoor zorgen dat we producten verkopen, het juiste product, aan de juiste klant, tegen de juiste prijs. Kernonderdeel van onze strategie is: loyale klanten, tevreden klanten, die hun relaties, hun familie introduceren. Dat is voor ons veel belangrijker dan het kortetermijngewin.”

### Nederlandse levensverzekeraars dachten daar decennialang heel anders over.

“Er zijn fouten gemaakt, daar hebben we onze verantwoordelijkheid voor genomen, we hebben een hoop reparatie gedaan, we hebben er ook voor gezorgd dat de manier van verkopen en de producten die nu verkocht worden absoluut anders zijn. We doen het vandaag heel anders dan we het in het verleden deden.”

### Waarom moeten mensen eigenlijk hoge kosten betalen voor een beleggingshypotheek?

“In het algemeen kopen mensen een huis en ze werken om dat huis af te betalen, kunnen zich niet veroorloven om er halverwege mee te stoppen, hebben een risicopolis nodig. En trouwens ook een beleggingspolis, want het huis moet wel afbetaald worden.”

### Mensen met een beleggingshypotheek denken dat ze hun huis straks kunnen afbetalen, maar ze staan zwaar onder water.

“Ik ben bang van wel, in veel gevallen. Bij Aegon realiseren we ons dan ook hoe belangrijk het is de klant op regelmatige basis van informatie te voorzien. Overigens is Aegon met 2 procent wel een relatief kleine speler in dit segment.”

### Banksparen is in opkomst, een goed alternatief voor dure polissen?

“Het is maar wat je zoekt. Als verzekeraar bieden we sparen met vormen van garanties. Dat kan een financiële garantie zijn, maar wij bieden steeds meer garanties die gekoppeld zijn aan het leven van de klant. Dus banksparen is eenvoudig, en dat heeft zeker z'n charme, maar het is niet vergelijkbaar met een verzekeringsproduct. Een verzekeringsproduct is sparen, plus een garantie. Dan is het niet verrassend dat banksparen een andere prijs voor de klant heeft dan de verzekering.” ■