

WOEKERPOLISAFFAIRE IN PERSPECTIEF

TEKST: ERROL KEYNER

Nadat inmiddels de zes grootste verzekeraars overeenkomsten hebben gesloten met Stichting Verliespolis, is het tijd voor een terug- en een vooruitblik betreffende de woekerpolisaffaire.

In Nederland zijn door de jaren heen zo'n zeven miljoen beleggingsverzekeringen verkocht. Klanten konden middels premie-inleg vermogen opbouwen via beleggingsfondsen, gekoppeld aan een overlijdensrisicoverzekering (ORV). De hoge kostenstructuren hielden verzekeraars vaak kundig verborgen achter hoge prognoserendementen op de beleggingen. Toen na het knappen van de internetbubbel deze rendementen onhaalbaar bleken, bleven de klanten achter met een kater en de verzekeraars met een vertrouwenscrisis.

In maart 2008 kwam de Ombudsman Financiële Dienstverlening, Jan Wolter Wabeke, met zijn 'Wabeke-norm'. Zijn uitgangspunt was dat na aftrek van kosten, een klant bij een mixfonds minimaal een nettorendement moest overhouden van een spaarrekening. Overigens vergat Wabeke dat beleggers met een spaarrekeningrendement dat principieel onvoldoende worden gecompenseerd voor het gelopen beleggingsrisico.

BELANGRIJKSTE WAPENFEIT

Stichting Verliespolis – een samenwerkingsverband tussen Vereniging Eigen Huis en de VEB – heeft na langdurige onderhandelingen de methode van Wabeke verfijnd, met name op het gebied van de ORV. Bij het berekenen van een eventuele compensatie voor de klant, moeten de verzekeraars uitgaan van de netto ORV-tarieven (gebaseerd op sterftekansen zonder winst of allocatie van kosten), verhoogd met 16 procent als marge voor de verzekeraar.

Belangrijkste wapenfeit is de verlaging van de maximale jaarlijkse rendementsafslag van 3,5 procent naar 2,85 of 2,45 procent en voor sommige grote polissen naar 2,35 of 2,25 procent. Voor garantiepolsen kwam hier 0,45 tot 0,65 procent bij, waar-

mee ze ruim onder de 4,5 procent van de Wabeke-norm kwamen.

Bovendien kunnen klanten in schrijnende situaties extra compensatie krijgen:

- bij onvrijwillige afkoop van de polis.
- bij een 'universal life'-beleggingsverzekering waarvan de polis dankzij een hefboomeffect structureel in waarde daalt. Door tegenvallende beleggingsrendementen werd minder kapitaal opgebouwd, zodat een hogere ORV-dekking moest worden betaald, waardoor nog minder premie kon worden belegd, de kapitaalsopbouw verder beperkend, etc. In extreme gevallen kon de polis zichzelf 'opeten', waarna de klant met lege handen eindigde.
- bij een opgebouwd vermogen van meer dan 100.000 euro. Klanten betalen in absolute zin hoge kosten, maar blijven bij een beleggingshypotheek juist vlak voor hun pensionering met een flinke restschuld zitten. Voor hen is de maximale rendementsafslag meestal verlaagd tot 1,5 procent voor het meerdere boven 100.000 euro.

RESTEREND LEED

Met de aangescherpte normen binnen de collectieve akkoorden worden weliswaar de extreme kanten van de kostenstructuur weggenomen, maar daarmee is beslist niet al het leed geleden. De meeste polishouders lijden vooral onder de zwaar tegenvallende beleggingsrendementen, waarin de akkoorden niet voorzien. Maar ook puur vanuit kostenperspectief blijven de meeste beleggingsverzekeringen met de nieuwe normen erg dure producten, ook al kosten de akkoorden de verzekeraars (contant gemaakt naar nu) ruim 2,5 miljard euro.

Klanten zijn echter niet gebonden aan de collectieve regelingen en verdere rechtsgang staat hen vrij. Hierbij moeten de juridische kosten worden afgewogen tegenover de kans op succes. Een moreel gelijk vertaalt zich helaas niet noodzakelijkerwijs in een juridische overwinning, want het is niet verboden een zeer dure polis te verkopen. Relevanter is of een klant op transparante wijze is voorgelicht over (de kosten van) de polis en of het product past bij het aangegeven risicoprofiel. De voorlichting en advise-

WABEKE-NORM

Uitgaande van bruto 6 procent jaarlijks rendement, moest minimaal 3,5 procent netto overblijven voor de klant. Het 2,5 procent verschil was de rendementsafslag ter dekking van kosten en winst. Aangezien de Ombudsman de tussenpersoon, overheid en klant "medeschuldig" achtte, verhoogde hij de maximale rendementsafslag tot 3,5 procent per jaar. Voor garantiepolsen mocht dit zelfs 4,5 procent zijn. Daarnaast moest de prijs van de geïntegreerde ORV vergelijkbaar zijn met een los verkrijgbaar exemplaar. Deze prijs werd niet als kosten beschouwd.

Op het eerste gezicht lijkt 3,5 procent rendementsafslag niet buitensporig, maar uitgaande van een bruto jaarrendement van 6 procent over dertig jaar, betekent dit dat uiteindelijk ongeveer 70 procent van de ingelegde jaarlijkse premies opgaat aan kosten. Nu is deze ratio niet helemaal fair, aangezien kosten accumuleren over een zeer lange periode. Ook bij een normaal 'los' beleggingsfonds met een marktconforme TER van 1,0 procent gaat dan zo'n 27 procent van de jaarlijkse inleg op aan kosten.