

VERLIESPOLIS: NAAR **BETERE** PRODUCTEN

Als laatste van de zes grote verzekeraars heeft Achmea, bekend van merken als Avéro, FBTO, Centraal Beheer en Interpolis, een akkoord in de woekerpolisaffaire gesloten met Stichting Verliespolis. De regeling kost Achmea ongeveer 380 miljoen euro, inclusief een budget voor klanten in schrijvende situaties.

Net als bij de andere verzekeraars wordt alleen een deel van de te hoge kostenstructuur via de akkoorden gecompenseerd. Er is uitdrukkelijk geen kwijting verleend voor eventuele foute adviezen aan klanten door de tussenpersonen. Ook zijn klanten niet gebonden aan de collectieve regelingen en staat hen verdere rechtsgang vrij.

Hybride verzekeringen

Via Interpolis/Rabobank zijn ook veel hybride spaarhypotheekachtige verzekeringen verkocht. De klant kan daarbij premie-inleg en opgebouwd vermogen heen en weer switchen tussen een spaartegoed (met hetzelfde hoge rentepercentage als dat op de hypotheekschuld) en de beleggingsverzekering.

Met Achmea is ook voor deze hybride producten een overeenkomst gesloten. Klanten kunnen bij Achmea een interessant arbitragevoordeel hebben, zowel ten opzichte van de spaarrentes van losse spaarrekeningen, alsmede vergeleken met actuele hypotheekrentebewegingen. Daarom is ook voor het spaardeel een maximale jaarlijkse, weliswaar tot 1,25 procent beperkte, rendementsafslag (kosteninhouding op het tussentijds opgebouwde vermogen) afgesproken. Voor het beleggingsdeel gelden de standaardpercentages, meestal 2,45 en 2,85 procent. Overigens komt een eventuele kostencompensatie van Achmea/Interpolis (verzekeraar) voor Opmaatproducten boven op de tegemoetkoming van de Rabobank (intermediair/bank) zelf.

Nieuwe producten

Naast het compenseren van te hoge kosten, wil Achmea grote groepen klanten kosteloos in fasen converteren naar nieuwe, goedkopere producten. Hiermee profiteren dan ook klanten van wie de polis minder duur is dan de gestelde normen. Bovendien zal Achmea de berekende compensatie (contant gemaakt) op korte termijn toevoegen aan de polis. Achmea is de eerste gevestigde partij die gehoor geeft aan de oproep van Verliespolis richting de verzekeringssector om zinvolle (betere, goedkopere) producten aan te bieden.

Andere verzekeraars kunnen zich niet verschuilen achter het excuus dat het ontwikkelen van een compleet nieuwe productstructuur tijdrovend en complex is. Een nieuw product is namelijk geen vereiste: klanten zouden al een heel stuk op weg worden geholpen wanneer ook passief

beheerde beleggingsfondsen (met lage fondsbeheerskosten en omloopsnelheden binnen het fonds) worden toegevoegd binnen de huidige beleggingsverzekeringen. Hiermee blijft voor de klant netto meer rendement over. Verliespolis verkondigt al sinds 2008 het belang van kostenefficiënte beleggingsfondsen. Van enige gretigheid om deze kans met beide handen aan te grijpen, kunnen de verzekeraars helaas niet worden beticht.

Het is mooi dat er collectieve regelingen zijn die de meest extreme kosten compenseren, maar verzekeraars die geloven dat hiermee de vertrouwenscrisis is bezworen, beseffen niet wat de impact is van de aangerichte schade. Het komende jaar zal moeten blijken of het verzekeraars ernst is de klant centraal te stellen, of dat het bij mooie woorden blijft.

Tussenpersonen

De tussenpersonen lieten tot nu toe passief van de zijlijn kijkend de meeste klappen door de verzekeraars opvangen. Natuurlijk lijden ook de tussenpersonen – jammer genoeg ook de integere adviseurs – onder de vertrouwenscrisis, maar veel medelijden verdient het distributiekanaal in het algemeen niet. Uiteindelijk zijn de meeste woekerpolissen aan de man gebracht door keurige, vertrouwenwekkende personen, die niet zelden meer kennis hadden van hun eigen provisie- en bonusstructuur dan van het product en de klant.

Helaas kunnen foute adviezen niet collectief worden aangepakt en moeten gedupeerde klanten zelf bepalen of een individuele rechtsgang kansrijk is. Van de tussenpersonen mag echter op zijn minst worden verwacht dat ze als nazorg (via de provisie reeds vooruitbetaald) hun klanten bijstaan in het beperken van de schade, veroorzaakt door de door henzelf verkochte producten.

Volgende stappen

Momenteel wordt eraan gewerkt om de verzekeringsportefeuille van ABN Amro te integreren in het detailakkoord met Delta Lloyd. Parallel daaraan worden de hoofdlijnenakkoorden met Nationale Nederlanden en ASR – net als recentelijk bij SNS Reaal – uitgewerkt tot detailovereenkomsten, waarbij die van Aegon model zal staan. Hierbij zal worden zeker gesteld dat de gereserveerde stropenpotten daadwerkelijk worden besteed aan klanten in schrijvende situaties.

Daarnaast is Verliespolis in gesprek met een aantal verzekeraars om net als bij Achmea (en onlangs SNS Reaal) een regeling te treffen voor hybride verzekeringen. De hoogte van een maximale jaarlijkse rendementsafslag voor het spaardeel zal afhangen van de mate waarin de klanten extra (arbitrage)voordelen kunnen behalen.

Het streven is om in 2011 ook met de kleine en middelgrote verzekeraars op efficiënte wijze akkoorden te sluiten. ■

