



gen een redelijke oplossing voor de groep polishouders als geheel. Voor individuele gevallen kan de gang naar de rechter of het Kifid wel lonend zijn en klanten zijn dan ook niet gebonden aan de collectieve regelingen.

Tot slot beperken de collectieve regelingen zich tot de kostenstructuur. Verkeerde adviezen of misleiding zijn bewust buiten de scope gehouden. Verkeerde advisering is niet of nauwelijks collectief te regelen. Een rechter zou voor hetzelfde advies bij de ene klant anders kunnen oordelen dan bij de andere.

### **13. Ik ben die rottingen spuugzat en wil ze afkopen. Is dat verstandig?**

Deze vraag kan niet algemeen worden beantwoord en hangt sterk af van uw persoonlijke situatie. Vraag hiervoor advies bij een deskundige en betrouwbare specialist. De VEB en Stichting Verliespolis mogen geen advies verstrekken, maar in algemene zin kan het volgende helpen.

Let in ieder geval op mogelijke fiscale consequenties. Afkoop kan onverstandig zijn bij producten met een garantie-element na een periode van slechte beleggingsresultaten. En mocht – zoals bij een hypotheek – een orv essentieel zijn, zorg ervoor dat u vooraf weet dat u (elders) een orv tegen een redelijke prijs kunt kopen. Met de sterk verlaagde orv-tarieven in de afgelopen jaren kan dit zelfs aantrekkelijk zijn. Heeft u echter inmiddels een zwakke gezondheid, dan kan het juist slecht uitpakken.

De afweging of het slim is een polis af te kopen, hangt ook af van hoe u vervolgens vermogen wilt opbouwen en wat de kostenstructuur van het alternatief is. Houd daarbij in het achterhoofd dat de kosten van een beleggingsverzekering meestal in de eerste vijf tot tien jaar zeer hoog zijn door de verrekking van de kosten van de tussenpersoon. In de jaren daarna matigen die kosten en domineren de fondsbeheerskosten (TER's).

Hoewel meestal geen bepalende factor in de afweging tot afkoop, is de compensatie-

regeling voor afgekochte polissen beperkter dan voor polissen die het einde van de geplande looptijd halen.

### **14. Waarom heeft de VEB zich bemoeid met de woekerpolisaffaire?**

De VEB komt op voor de belangen van beleggers, ook als polishouders onbewust hebben belegd via de beleggingsverzekeringen. De vele vragen over de woekerpolis-affaire tonen aan dat ook veel VEB-leden gedupeerd zijn.

Daarnaast heeft de VEB bewezen succesvol collectieve acties te kunnen voeren, zowel in juridisch, publicitair, als onderhandelingsstechnisch opzicht.

### **15. Moet de VEB niet juist opkomen voor de belangen van aandeelhouders in Aegon, ING, Delta Lloyd en SNS Reaal?**

De belangen van de aandeelhouders van verzekeringsmaatschappijen en hun klanten met beleggingsverzekeringen lijken tegengesteld. Beide groepen zijn natuurlijk beleggers en de VEB komt op voor de belangen van alle beleggers.

Nog afgezien van het feit dat sommige beleggingsverzekeringen niet door beursgenoteerde bedrijven zijn verkocht, zijn verzekeraars en hun aandeelhouders er niet bij gebaat als de woekerpolisaffaire escaleert. Een verzekeraar heeft alleen bestaansrecht als deze zijn klanten bedient met zinvolle producten die een redelijke kostenstructuur hebben. Via efficiëntere bedrijfsprocessen zijn met goedkope producten aantrekkelijke volumes en marges mogelijk. Uiteindelijk zullen ook aandeelhouders profiteren als hun verzekeraar op efficiënte en integere wijze vele tevreden klanten bindt.

### **16. Kan ik verzekeraars nu wel vertrouwen?**

Stichting Verliespolis gelooft dat de verzekeraars de overeengekomen regelingen correct zullen implementeren en soepel zullen omgaan met klanten in schrijnende situaties. De regelingen worden overigens gecontroleerd door de externe accountant.

De praktijk zal echter uitwijzen of alle verzekeraars gevolg geven aan de slim ingezette reclamecampagnes die gericht zijn op vertrouwensherstel. Let er vooral op of uw verzekeraar productverbeteringen of kostenverlagingen doorvoert, in het bijzonder of er binnenkort goedkope beleggingsfondsen worden toegevoegd.

### **17. Kan ik mijn tussenpersoon wel vertrouwen?**

Dat hangt ervan af in welke van de volgende drie groepen uw tussenpersoon valt.

Het antwoord luidt nee voor de zogenaamde 'cowboys', die over de rug van hun klanten tonnen verdiend hebben met het slijten van beleggingsverzekeringen waarvan ze hadden kunnen of moeten weten dat die ongeschikt waren voor hen. Klanten van de cowboys – voor zover die cowboys zich niet al failliet hebben laten gaan – kunnen beter op zoek gaan naar een deskundige en integere adviseur en op uurbasis betalen.

De grootste groep tussenpersonen liet zich echter meeslepen in de hosannajaren toen iedereen dacht dat de beurs alleen maar omhoog kon. Hoge (prognose)rendementen verbloemden de hoge kostenstructuur. Verzekeraars 'concurrerden' door de tussenpersonen te bestoken met steeds verleidelijker provisie- en bonusstructuren. Deze tussenpersonen zullen alle zeilen moeten bijzetten om het geschonden vertrouwen te herwinnen middels het beperken van de schade van de door hen verstrekte adviezen. Aangezien ze via de hoge provisies al zijn vooruitbetaald voor adviezen met betrekking tot de lopende producten, behoort het vervolgadvisie gratis te zijn. Als alternatief kunnen klanten overwegen een nieuwe onafhankelijke adviseur te zoeken, op basis van uurtje-factuurtje.

Er waren ook tussenpersonen die naar goede oplossingen voor de klant zochten. Had u zo'n tussenpersoon, dan kunt u zich gelukkig prijzen en ligt er beslist geen woekerpolis in uw kast.

### **18. Wat adviseert u mij voor de toekomst?**

Koop geen financieel product waarvan de werking en kostenstructuur onduidelijk zijn. Veel klanten zullen advies nodig blijven hebben bij (het begrijpen van) complexe producten. Staar u niet blind op alleen de uurtarieven, want een deskundige en integere adviseur kost nu eenmaal geld. Een slechte uiteindelijk nog meer! Een goed advies is zijn geld waard. ■