

# ASMI: NIEUWE RONDE, NIEUWE KANSSEN

**D**e Ondernemingskamer (OK) had op 5 augustus 2009 eindelijk een onderzoek gelast naar de gang van zaken bij ASMI en naar de gebruikte beschermingsconstructie. De VEB is als belanghebbende partij betrokken bij deze procedure. Het onderzoek zou met name betrekking hebben op de verlening van de optie aan de Stichting Continuïteit in de periode 1996–1998 en op de algemene gang van zaken bij ASMI vanaf 1 januari 2006.

De Hoge Raad heeft op 9 juli 2010 de OK teruggeloten en de beschikking van 5 augustus 2009 vernietigd. De OK moet opnieuw over de zaak oordelen met inachtneming van

het oordeel van de Hoge Raad. De mondelinge behandeling vond op 14 oktober 2010 plaats.

## Hard oordeel

De OK was in haar voorlopig oordeel hard over de beleidsbepalers bij ASMI. De raad van commissarissen werd verweten niet transparant en niet kritisch genoeg te zijn geweest. Van het bestuur van de stichting wordt de onafhankelijkheid in twijfel getrokken.

De OK had bij de beschikking van 19 november 2009 twee onderzoekers aangesteld, die direct met hun onderzoek begonnen. De Stichting Continuïteit en oprichter/grootheidhouder Del Prado Sr. waren met het verleende onderzoek minder

gelukkig. Zij hebben met succes casuïstie ingesteld.

De Hoge Raad heeft de beslissing van de OK om een onderzoek te gelasten naar wanbeleid van ASMI vernietigd. Volgens de Hoge Raad heeft de OK uit het oog verloren dat het bestuur primair verantwoordelijk is voor de te volgen strategie en voor de corporate governance. Het bestuur moet zelf beoordelen of het wenselijk is daarover in overleg te treden met externe aandeelhouders en is niet verplicht de aandeelhoudersvergadering vooraf in zijn besluitvorming te betrekken. Voor de VEB is het oordeel van de Hoge Raad zeer teleurstellend. De progressie die de afgelopen jaren op het gebied van corporate governance is geboekt, lijkt met deze

uitspraak deels tenietgedaan. De Hoge Raad heeft de zaak terugverwezen naar de OK.

## Nog steeds voldoende gronden

De OK zal dus opnieuw moeten beoordelen of er reden is tot het instellen van een onderzoek naar het beleid van ASMI. Daarbij zal de OK de overwegingen van de Hoge Raad als uitgangspunt moeten gebruiken. Op 14 oktober 2010 hebben de partijen bij de OK hun standpunt mondeling toegelicht. De VEB heeft betoogd dat er nog steeds voldoende gronden zijn om alsnog het onderzoek te gelasten. Partijen wachten al vanaf 14 oktober 2010 op de beschikking van de OK. ■

# VERLIESPOLIS: CULTUURROMSLAG

**I**n 2010 heeft Stichting Verliespolis – waar de VEB met Vereniging Eigen Huis mee samenwerkt in de woekerpolis-affaire – de details uitgewerkt van de hoofdlijnenakkoorden met Delta Lloyd, SNS Reaal en Nationale Nederlanden. Bovendien is ABN Amro Levensverzekeringen toegevoegd aan de overeenkomst met Delta Lloyd. De detaillering van het hoofdlijnenakkoord met ASR is gaande. Onlangs werd Cordares (na Loyalis) de tweede kleine verzekeraar met een akkoord.

## Kritiek op compensatieregeling

De collectieve akkoorden met de zes grote verzekeraars voorzien in een compensatieregeling van 3 miljard euro (contante waarde). In de media wordt dit vaak als te magere betiteld, daarbij refererend aan het feit dat de ingehouden kosten vele malen hoger waren. Grofweg de helft van de ruim zeven miljoen beleggingsverzekeringen ontvangt geen compensatie. De verdeling van de 3 miljard euro over de andere helft gebeurt zodanig dat de meest dure polissen relatief de

hoogste compensatie krijgen. Daarnaast wordt een deel van het budget opzijgezet voor klanten in schrijnende situaties.

De akkoorden zijn bindend voor de verzekeraars, maar niet voor de klanten. Klanten kunnen ervoor kiezen niet akkoord te gaan met een eventuele compensatie en verdere rechtswegen staan hen vrij. Daarnaast zijn verkeerde adviezen en misleiding uitdrukkelijk buiten de akkoorden gehouden. Juist deze bieden kansrijke aanknopingspunten voor individuele procedures, maar zijn collectief nauwelijks te regelen.

De compensatieregelingen richten zich op de kostenstructuur van de beleggingsverzekeringen. Toch blijven de meeste polissen ook na de compensatieregelingen zeer duur en zijn ze vanuit beleggingsperspectief veelal zinloos. Beleggers worden door de hoge kostenstructuur onvoldoende gecompenseerd voor het beleggingsrisico.

Je kunt je natuurlijk afvragen hoe reëel het is dat een sector geplaagd door de kredietcrisis, stijgende le-

vensverwachtingen en een lage rente, daadwerkelijk tientallen miljarden kan 'teruggeven' aan de klanten, nog afgezien van de vraag of De Nederlandsche Bank dit zou toestaan. Bij sommige verzekeraars zouden dergelijke compensaties meer zijn dan de beurswaarde.

## Uitweg

Toch is er een uitweg. Klanten willen niet vastgeketend blijven aan producten waarmee ze met geen mogelijkheid het beoogde eindkapitaal zullen bereiken. Verliespolis probeert daarom al enkele jaren de verzekeraars te stimuleren om naast de compensatieregeling ook met goedkopere producten te komen. Middels efficiënte, moderne producten kunnen klanten in de resterende looptijd een serieuze stap richting het doelkapitaal zetten.

Meer dan een inspanningsverplichting leek aanvankelijk niet mogelijk. Het gesloten bastion werd echter in 2010 doorbroken door Achmea, met harde afspraken over productverbetering. Onlangs maakte ASR bekend ook grote stappen te gaan nemen.

## Culturomslag

De tijd lijkt rijp voor een keiharde concurrentie in het segment van beleggingsverzekeringen. Het centraal stellen van de klant moet inhoud krijgen via het aanbieden van kostenefficiënte producten. Goedkope beleggingsfondsen hebben jaarlijkse fondskosten in de bandbreedte van 0,1 tot 0,5 in plaats van 0,5 tot 2,0 procent. Dit kan vele duizenden euro's in eindkapitaal uitmaken. Ook moeten overlijdensrisicodekkingen structureel op basis van recente sterftestatistieken worden gebaseerd. Wellicht kunnen standaardproducten via internet worden aangeboden. Bij behoefte aan deskundig advies zal de klant op uurbasis een professionele adviseur moeten willen betalen.

Als tegelijkertijd de eigen kostenstructuur drastisch onder handen wordt genomen, kan een succesvolle verzekeraar niet alleen bogen op een tevreden en loyaler klantenbestand, maar ook mooie marges maken en marktaandeel winnen. ■