



Stichting Toezichthoudend Nederland

**Publicatie 'Woekeren' FEM Business d.d. 20
januari 2007**



ORKAAN HUGO

President van Venezuela jaagt investeerders het land uit



ASMI

Strijd om opvolging Arthur del Prado begint

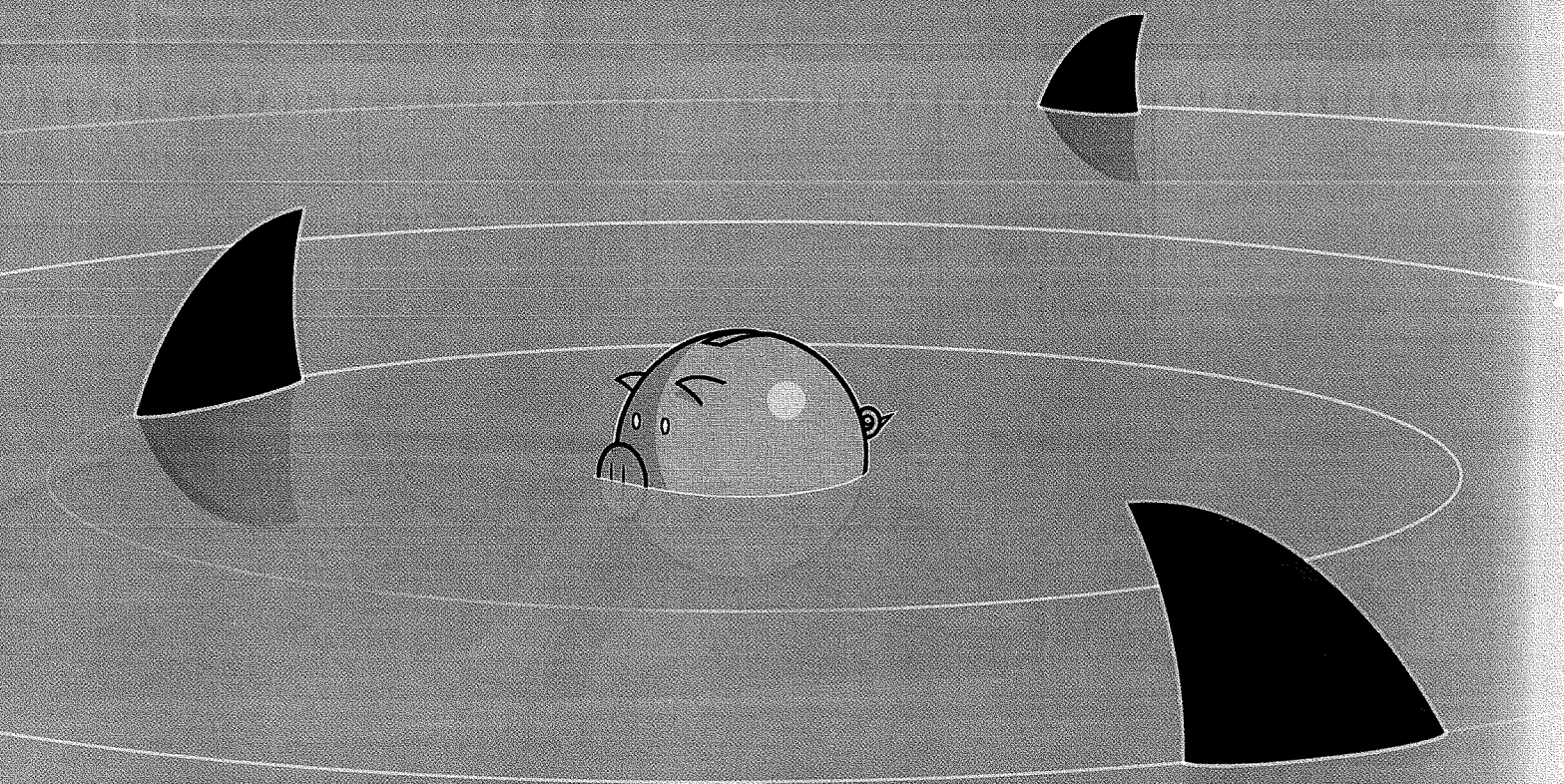
TNO

Onderzoekers moeten het zonder staatssteun doen

FEM BUSINESS

WWW.FEMBUSINESS.NL

20 JANUARI 2007 / WEEK 3 / €3,75



GEHAAIDE POLISSEN

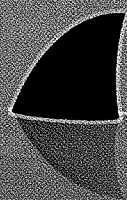
Verzekeraars en tussenpersonen haptten toe in een ondoorzichtige markt waar 60 miljard euro premiegeld is ingelegd. Tijd voor openheid van zaken.



WOEKERPOLISSEN

28 De markt voor beleggingspolissen is verziekt

Jarenlang hebben verzekeraars en verzekeringsadviseurs goud verdiend aan dure beleggingspolissen. Door de gebrekkige **transparantie** werden de verzekeraars niet geprikkeld om de kosten laag te houden. Er komt nu meer inzicht in de kosten, maar dat is niet voldoende. Het provisiesysteem voor het intermediair moet op de schop om de markt gezond te maken.



ILLUSTRATIE: RONALD BLOMMESTIJN

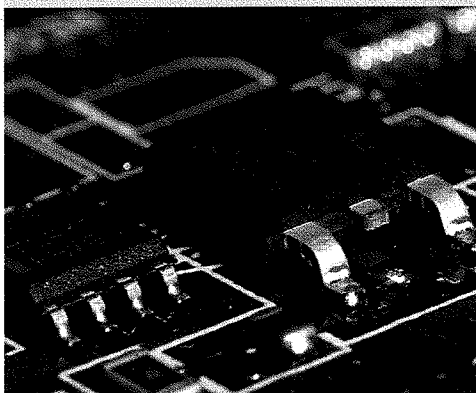
18 Orkaan Hugo zaait paniek

President Hugo Chávez haalt geld binnen met zijn **nationaliseringsplannen**. Maar buitenlandse investeerders jaagt hij de stuipen op het lijf. Dat is zeer schadelijk voor de werkgelegenheid in Venezuela.



32 Chuck del Prado, liever niet

Het afscheid van de 75-jarige Arthur del Prado bij chipmachinebouwer Asmi nadert nu snel. Zijn zoon Chuck is zijn gedoodverfde **opvolger**, maar Han Westendorp lijkt meer in zijn mars te hebben.



42 Geen douceurtjes meer voor TNO

De overheid betaalt TNO sinds 1 januari alleen nog maar voor concrete opdrachten. Dat dwingt het onderzoeksinstituut zich meer op de markt te oriënteren. e organisatie is daarvoor aangepast. Nu de **cultuuromslag** nog.



Provisiesysteem moet op de helling

Insiders in de levensverzekeringsbranche zijn een beetje verbaasd over de enorme commotie rond de beleggingspolissen, sinds het tv-programma Radar in november de relatief hoge verborgen kosten in zulke polissen aan de kaak stelde. Het was hun al lang bekend dat zulke producten weinig transparant zijn en relatief duur. De Consumentenbond roept dit al sinds 1980. De advieskosten zijn fors en ook vermogensbeheerders die de premies (deels) beleggen, willen een beloning voor hun expertise.

Maar als de klant niet ziet wat het allemaal kost, is er voor de aanbieders natuurlijk geen enkele prikkel om de kosten te beperken. De Commissie-De Ruiters - ingesteld door de verzekeraars om te onderzoeken of meer kostentransparantie gewenst is - wil dat verzekeraars en verzekeringsadviseurs nog dit jaar de kosten en provisies transparant maken. Een goede zaak, want dan kan de markt zijn reinigende werk doen.

Maar of transparantie voldoende is, valt te betwijfelen. Beleggingspolissen zijn technisch zeer complex. De gemiddelde consument zal zelfs bij volledige transparantie van alle kosten al snel de hoop opgeven dat hij de vele tientallen producten goed kan vergelijken zonder hulp van experts.

Daar komen de verzekeringsadviseurs in beeld. Die moeten de consument onafhankelijk en onpartijdig adviseren welke polis het meest geschikt is. De dubieuze praktijk rond beleggingspolissen van de laatste jaren bewijst dat onpartijdig adviseren vaak niet mogelijk is als de adviseur wordt betaald



Hoe kunnen adviseurs onpartijdig zijn als zij betaald worden door de polisaanbieders?

door de aanbieder van de polissen. Dan focust de adviseur op de verkoop van polissen, ook als de klant daar niet mee geholpen is. Dit gebeurde in 1999, nadat de beleggingspolis door fiscale wetswijzigingen veel minder aantrekkelijk werd. Veel adviseurs gingen gewoon door met de verkoop van de

polissen. De verzekeraars ontwikkelden bovendien corrumperende provisiestructuren met onder meer volumebonussen om de tussenpersonen tot verkoop te stimuleren. Dat systeem moet op de helling.

De consument zal er aan moeten wennen dat onafhankelijk financieel advies niet 'gratis' kan zijn. Transparantie van de provisies zal de consument binnenkort duidelijk maken dat het advies ook nooit gratis is geweest. Integendeel: zo'n 8 procent van de 60 miljard euro die sinds 1995 aan premies betaald zijn voor beleggingspolissen, is naar de adviseurs gegaan. Althans dat beweren de verzekeraars, maar die overdrijven de advieskosten graag om te verdoezelen dat zij ook minimaal 12 procent van die 60 miljard hebben ingehouden om hun kosten te dekken en hun winsten op te voeren.

De vraag is of de wetgever het provisiestelsel moet verbieden. Dat lijkt noodzakelijk, omdat de verzekeraars en de tussenpersonen elkaar gevangen houden in het keurslijf van het provisiemodel. Maar veel beter is, wanneer de consument het nieuwe model, gebaseerd op door de consument betaalde adviezen, afdwingt. Veel tussenpersonen en verzekeraars zullen hiertegen aanvoeren dat de klant nu eenmaal gewend is aan 'gratis' advies, en niet bereid is om daarvoor te betalen. Maar als de voordelen van een nieuw model aan de consument uitgelegd worden wil hij wel overstap, zeker als beleggingsverzekeringen hierdoor aanzienlijk goedkoper kunnen worden.

■ REMKO.NODS@reedbusiness.nl

Randstadbestuur in regeerakkoord

Hoe lang wordt de dynamiek van de Randstad nog gesmoord door een bestuurlijke spaghetti? Niet lang meer, als het aan Wim Kok ligt. Een commissie onder leiding van de ex-premier heeft een oplossing voor de bestuursclerose: vervang de vier Randstad-provincies door één Randstadbestuur. En doe het snel, want er zijn "ernstige knelpunten".

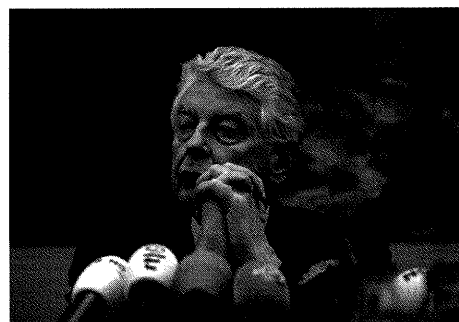
Vorige maand drong de Oeso er nog op aan om meer bestuurskracht aan te brengen op stadsregioniveau en in het kabinet één minister voor de Randstad verantwoordelijk te maken in plaats van twee. Ook de Oeso ziet, welliswaar op wat langere termijn, de vier Randstad-provincies samengaan.

Het is te hopen dat het nieuwe kabinet dat nu wordt gevormd door CDA, PvdA en

ChristenUnie de aanbevelingen in het regeerakkoord opneemt en gaat uitvoeren. Tegenstanders van een zogenoemde Randstadautoriteit, onder wie de Raad voor het Openbaar bestuur, vrezen dat een Randstadprovincie te dominant wordt in het binnenlandse bestuur. Maar het voordeel van zo'n provincie in de vorm van een daadkrachtiger bestuur moet zwaarder wegen.

Een van de knelpunten die snel moeten worden aangepakt is de bereikbaarheid. De Randstad slibt dicht, concludeert de Oeso in het advies dat vorige maand uitlekte. De organisatie dringt er onder meer op aan het rekeningrijden snel in te voeren.

Amsterdam is nu nog een aantrekkelijke vestingsplaats voor multinationals. Akzo Nobel maakte vorige week bekend zijn



Wim Kok wil het ook.

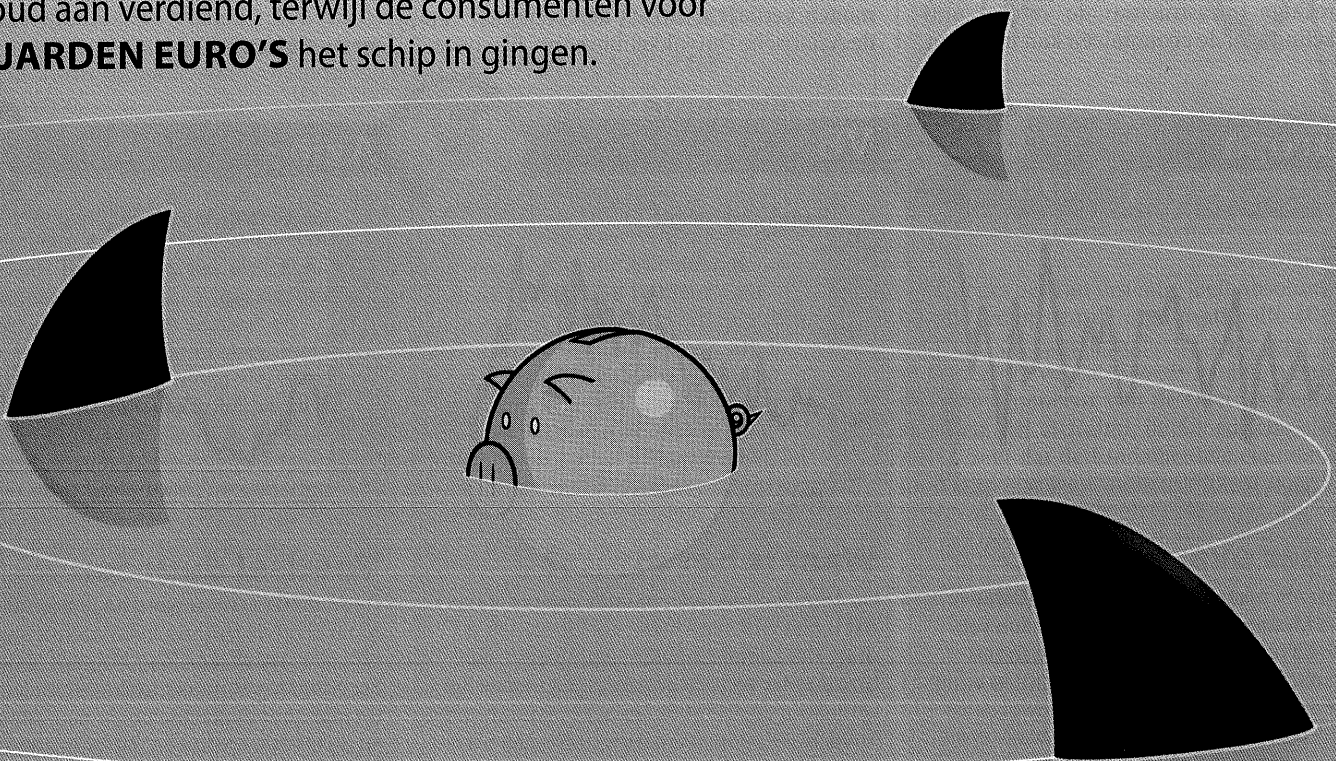
hoofdkantoor van Arnhem naar de hoofdstad te verplaatsen (zie blz. 21). Maar als het bestuur niet kan voorkomen dat de infrastructuur uit zijn voegen barst, kan die reputatie snel verbleken.

■ MARCEL.HOOFD.VAN.HUYSDUYNEN@reedbusiness.nl

WOEK

Beleggingspolissen: een verziekte markt

Beleggingspolissen zijn besmet geraakt door de hoge kosten die verzekeraars in rekening brengen. Jarenlang hebben verzekeraars en tussenpersonen er goud aan verdiend, terwijl de consumenten voor **MILJARDEN EURO'S** het schip in gingen.



EREN

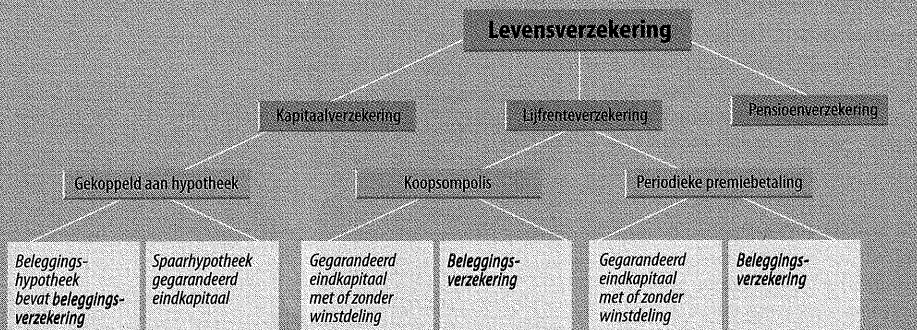
“Aegon? Daar doe ik helemaal geen zaken meer mee. Al jaren niet meer.” Een zeer ervaren verzekeringsadviseur uit het midden van het land wil alleen anoniem commentaar geven op de commotie die in november ontstond over wat in de volksmond intussen ‘woekerpolissen’ heten. Waarom Aegon bij hem op de zwarte lijst is beland? “In de jaren negentig lieten ze studenten rond etenstijd mensen bellen om hun spaarloon in een beleggingsverzekering om te zetten. Massa’s mensen zijn daarop ingegaan en komen nu gefrustreerd naar mij toe”, klaagt de adviseur. Vaak ging het hier om relatief lage premies, waardoor de betrekkelijk hoge kosten van beleggingsverzekeringen een redelijk resultaat voor de klant vrijwel uitsluiten.

De adviseur is boos. Boos op de media die “ongenuanceerd” over de beleggingspolissen berichten. Boos op verzekeraars die zich nauwelijks bekommeren om de belangen van de consument en boos op een aantal van zijn collega-adviseurs die er een “hit-and-run-praktijk” op nahouden. “Onlangs kwam hier iemand met een vooraanstaande positie over de vloer. Hij had zes van die beleggingspolissen. Ik zei: die gaan we eerst maar eens premievrij maken. Werd ik nog dezelfde avond door een woedende concurrent opgebeld, die me verweet dat ik broodroof pleegde.”

Sinds het televisieprogramma Tros Radar begin november aandacht besteedde aan de hoge verborgen kosten van beleggingspolissen kruipen veel adviseurs in hun schulp. In de regel willen ze niet geciteerd

Wat is een beleggingsverzekering?

Verschillende soorten levensverzekeringen



bron: Nyfer/ bewerkt door FEM Business

‘Massa’s mensen zijn erop ingegaan en komen nu gefrustreerd naar mij toe’

Een anonieme verzekeringsadviseur

worden. Slechts een enkeling, zoals Ab Fliipse, directeur van adviesbureau FPoint, wil *on the record* commentaar geven. Hij noemt de commotie over de beleggingsverzekeringen volkomen terecht (zie pagina 30).

Het probleem met beleggingsverzekeringen is niet alleen dat de producten complex en ondoorzichtig zijn, maar ook dat ze in honderden verschillende vormen op de markt zijn gebracht. Provisiestructuren en beloningssystemen voor tussenpersonen en vermogensbeheerders zijn nog minder

transparant dan de producten zelf.

Wel is duidelijk dat het een omvangrijke markt is. Er zijn de afgelopen twaalf jaar zeker 6,5 miljoen polissen aan de man gebracht. Volgens branchekenner en financieel-juridisch adviseur Alfred Oosenbrug is er sinds 1995 zo’n 60 miljard euro aan premie betaald. De piek in de productie lag in 1999 (zie de tabel op pagina 31). Aangezien veel polissen zijn afgesloten op de top van de aandelenmarkt valt nu al te voorspellen dat de beleggingsrendementen tot 2006 teleurstellend zullen zijn, wat veel schrijnende gevallen zal opleveren.

Sluimerend conflict

De polissen gaan nog dagelijks over de toonbank, alsof er niets aan de hand is. In november, de maand waarin de commotie losbarstte, werden er 24.700 verkocht. Weliswaar 10 procent minder dan de maand daarvoor, maar de premieomzet steeg met 10 procent tot 119 miljoen euro, blijkt uit cijfers

van het Verbond van Verzekeraars (VvV).

Verzekeraars en adviseurs gedroegen zich de laatste maanden als kinderen die op heterdaad zijn betrapt met hun vingers in de snoeptrommel. Ze proberen elkaar de zwarte piet toe te spelen als het gaat over de hoge kosten van beleggingspolissen. Voorzitter Niek Hoek van het VvV, tevens directeur van Delta Lloyd, gaf kort voor Kerstmis bij de presentatie van het rapport van de commissie-De Ruiter, een indicatie van de verborgen kosten van beleggingspolissen: gemiddeld 20 procent van de premie is nodig voor dekking van kosten. Let wel: op een premiebetaling van 60 miljard euro sinds 1995 (cijfers van Oosenbrug) praten we dus over 12 miljard euro in ruim tien jaar. Volgens Hoek gaat er van die 20 procent 12 procent naar de verzekeraars en 8 procent naar de tussenpersonen.

Heel subtiel suggereerde hij dat het geld bij de tussenpersonen aan de strijkstok blijft hangen. De adviseur zou op een polis met een looptijd van dertig jaar en een premie van 290 euro per maand zo'n 8.350 euro provisie opstrijken. Dat is, afhankelijk van het beleggingsrendement, anderhalf tot twee keer zoveel als wat Nationale-Nederlanden (NN) de adviseurs betaalt, namelijk '1,75 procent over het kapitaal bij leven op de einddatum van de verzekering', zo blijkt uit een overzicht van NN. Dit percentage geldt ook voor de beleggingsverzekeringen van deze trendsetter op de levensverzekeringsmarkt. Andere tussenpersonen die FEM Business polste, melden een provisie van 4, maximaal 5 procent van de jaarpremie, maal het aantal jaren. In het voorbeeld zou dat neerkomen op maximaal 5.250 euro.

De adviseurs beloven hun provisie vanaf oktober 2009 transparant te maken. Nu de commissie-De Ruiter dit jaar al meer openheid over alle kosten bepleit, zitten de tussenpersonen in een lastig parket. Directeur Bob Veldhuis van de Nederlandse Vereniging van Assurantiëtussenpersonen (NVA) wil pas openheid van zaken geven als eerst de verzekeraars transparant zijn. De voorstellen van Job de Ruiter vindt hij op dit punt lang niet ver genoeg gaan.

Geen inzicht

Verzekeraars brengen een hele trits kosten in rekening, zonder dat de consument daar inzicht in krijgt (zie kader op pagina 31). De

Ab Flipse Directeur van FPoint 'De doodslag voor het provisiemodel'

Directeur Ab Flipse van FPoint, een advieskantoor dat de klant laat betalen voor advies, waarschuwt al jaren tegen de woekerpolissen. Hij werd niet gehoord dan wel heel lang doodgezwegen door de verzekeringsbranche.

Is de commotie rond de beleggingsverzekeringen terecht?

"Ja, absoluut! Maar roep nu niet dat niemand ervan wist. Alle insiders in de branche, inclusief alle tussenpersonen, wisten dat veel van deze producten riskant, ondoorzichtig, duur en soms zelfs overbodig waren."

Maar de consument werd niets verteld?

"De consument heeft niet door wat er aan de hand is. Die is financieel analfabeet. Nu begint hij zich pas te roeren. De consument rent

senpersonen houden elkaar gevangen in het provisiestelsel. En de consument weigert te betalen voor advies. Zelfs de intermediair heeft nooit helemaal inzicht gekregen in de kostenstructuur, maar tussenpersonen wisten wel dat het duurder was dan sparen via de bank.

"De consument vertikt het om zich erin te verdiepen en wil ook niet betalen voor het advies. Dus is het goed dat die ook eens gaat bloeden."

Hoeveel bloed gaat er vloeien?

"Consumenten gaan met hun beleggingspolissen voor miljarden euro's het schip in."

Analisten van Rabo Securities schatten dat de claims tegen verzekeraars beperkt blijven tot maximaal 1 miljard euro.

"Dat is een bodembedrag."

Hebt u zelf ook beleggingspolissen verkocht?

"In de jaren negentig wel. Maar vanaf 13 september 1999 hebben wij de verkoop met 90 procent vermindert, omdat de hoge kosten niet meer werden gecompenseerd door de fiscale vrijstelling. Het ministerie van Financiën heeft toen de fiscale faciliteit voor de polissen gestaakt, voor zover ze niet waren gekoppeld aan de eigen woning (via een beleggingshypotheek, RN). Ik was stomverbaasd dat de hele branche gewoon doorging met de verkoop van die polissen."

Wat moet er veranderen aan de markt voor zulke producten?

"Wat er nu gebeurt, zie ik als een veenbrand. Het zal uiteindelijk de doodslag zijn voor het provisiemodel. Er moet een scheiding komen tussen product en advies. Zelfs de topmensen van de verzekeraars roepen dit nu ook."

"Adviseurs zullen moeten gaan werken met uurtarieven of op basis van een abonnement. Dan krijgt de klant kans op een eerlijk advies. Dat model is bruikbaar voor de hele markt. Over twee tot drie jaar werkt 90 procent van de tussenpersonen met het nieuwe model."



PETER BOEH

nu in paniek naar zijn adviseur met de vraag: 'Heb ik ook zo'n beleggingspolis?' Dan zegt de adviseur: 'Nee, hoor. U hebt een verzekerd spaarplan.'

Een complot dus, van verzekeraars en tussenpersonen?

"Zover wil ik niet gaan. Verzekeraars en tus-