

Dossier woekerpolis nog niet opgelost

Met een ogenschijnlijk eenvoudig idee hoopt René Graafsma de impasse bij de compensatie van 'woekerpolissen' te doorbreken. Tijdens een bijeenkomst van de Vaste Tweede-Kamercommissie voor Financiën stelde Graafsma voor vanaf het begin van de polislooptijd tot de schikkingsdatum te rekenen met wat nu als 'passende kosten' wordt beschouwd.

De oplossing is voor verzekeraars duurder dan de compensatieakkoorden die er nu liggen. Volgens Graafsma, voorheen adviseur en nu onder meer strijder tegen 'woekerpolissen', is zijn idee echter werkbaarder en daardoor voor verzekeraars toch aantrekkelijk. Bovendien ontstaat in zijn aanpak een compensatie die meer recht doet aan het gevoel van de klant, die nu vaak geen of een in zijn beleving minimale schadevergoeding krijgt aangeboden. Het zal interessant om te zien of de Kamer (of Financiën) het idee van Graafsma oppakt. Graafsma hoopt in ieder geval op steun, zodat

hij het idee verder kan uitwerken. De Kamer wil ook wel graag weten wat precies de impact op verzekeraars zou zijn.

Het idee kan een uitweg zijn voor de minister, die zijn hoofd een beetje in de strop gestoken heeft door het parlement toe te zeggen dat hij de 'best of class'-oplossing gaat promoten. Maar uit welke bestaande componenten hij die oplossing meent samen te stellen, daar liet de minister zich vorige week nog niet over uit. Het wachten was op de brief van De Jager aan de vooravond van nieuw Algemeen Overleg over beleggingsverzekeringen (woensdagmiddag 9 november). Mocht het idee van Graafsma aanslaan, dan zal het hoe dan ook verder moeten worden uitgewerkt. Het is nog mondjesmaat, maar verzekeraars komen inderdaad met nieuwe – naar eigen zeggen betere – producten op de markt die zij 'woekerpolishouders' als alternatief aanbieden. Graafsma wil dat als iemand zo'n nieuw product heeft, de compensatie

wordt berekend door de 'passende' kostenstructuur retrospectief los te laten op de 'woekerpolis'. Passende kosten zouden ook in algemene zin kunnen worden gedefinieerd, dan is het nog makkelijker werken. Bovendien zijn er situaties waarin de klant niet moet willen oversluiten, maar toch wel compensatie verdient.

Graafsma gaat er vanuit dat de kosten die in de nieuwe producten worden gehanteerd passend zijn. De vraag is of dat altijd zo is, onderzocht is er wat dat betreft nog maar weinig. Graafsma kreeg zijn idee toen hij namens een klant met een verzekeraar onderhandelde over compensatie op een collectieve pensioenpolis. De betreffende maatschappij wilde wel meewerken vanuit "de erkenning dat wij op het gebied van klanttevredenheid tekort zijn geschoten". De verzekeraar gaf echter nadrukkelijk aan dat het oude en nieuwe product onvergelijkbaar zijn: "Na het uitproberen van verschillende berekeningen, zijn wij er achter gekomen dat een goede vergelijking tussen ons oude en nieuwe pensioenproduct niet mogelijk is. Zaken zoals risicodekkingen, rendementen, provisieboekingen en kosten verzekeraar zijn in ons nieuwe product dusdanig anders, dat wij geen appels met appels kunnen vergelijken." Dat de maatschappij toch over de brug is gekomen, lijkt meer een kwestie van coulance. De verzekeraar schrijft ook: "Dit is geen wetenschappelijk

verhaal. Het is ook geen verklaring dat ons bestaande product niet goed zou zijn."

Graafsma in de Kamer: "Ik ben ook niet van mening dat zo'n complex vraagstuk als van de 'woekerpolissen' eenvoudig op te lossen is. Ik vraag om steun voor een idee waarvan ik in de praktijk heb gemerkt dat het goed kan werken. Ik acht nader onderzoek nodig."

ALERTER

Tijdens dezelfde bijeenkomst met de Vaste Kamercommissie pleitte Gerard van Santen (BeleggingsPolischeck) voor meer transparantie bij toekomstige kosten (incl. orv-premie) van doorlopende beleggingsverzekeringen. Volgens Van Santen zijn deze kosten onder meer ondoorzichtig doordat verzekeraars met percentages in plaats van nominale bedragen blijven werken. Van Santen deed een aanbeveling om model III van De Ruiters transparanter te maken. "Het is zaak inzichtelijk te maken wat de kosten werkelijk zijn, zodat iemand zelf de keuze kan maken of hij een nieuwe beleggingsverzekering wenst of verder wil met zijn bestaande beleggingspolis." Van Santen meent ook dat de sector zelf ook alerter moet zijn. Toen het verwoesende hefboomeffect van de orv duidelijk werd, had de branche pro-actief moeten besluiten – volgens Van Santen misschien eigenlijk al in 2000 – deze dekking uit de beleggingsverzekeringen te sleutelen. ■



10 VIJFKLANK

Carel van Vredenburg breekt een lans voor het 'klantenreferendum'. "Wat zou volgens u de belangrijkste vraag zijn om – in het belang van de klant – in een referendum voor te leggen?"



14 VISIE

De verwachting is dat er flink wat extra business komt vanwege de herziening van de pensioencontracten. "Ik ga ervan uit dat de markt z'n werk zal doen", zegt AFM-directeur Harman Korte.



16 SCHONE SCHIJN

Volgens Paul Heuperman is de wereld structureel aan het veranderen. "De economische neergang is een uitdaging voor bestuurders en adviseurs die het behoudende pad verlaten."

CFD ONTWIKKELT NIEUW BUSINESS MODEL

De adviseur als het 'kloppende hart in de financiële huishouding van de consument'. Dat is de kern van het nieuwe business model voor het intermediair dat de Commissie CFD 16 november presenteert op haar eerste landelijke bijeenkomst. Commissievoorzitter Edwin Herdink: "Wij bieden onze achterban een heldere route naar de gedwongen veranderende wereld via het Smart Opleidingstraject. Door opleiding en ondersteuning van een professionele applicatie voldoet de financiële dienstverlener aan de politieke besluitvorming en vergroot men tegelijkertijd het financieel bewustzijn en vaardigheden van zijn relaties." De Commissie geeft nog geen details, maar waarschijnlijk draait het model om een digitaal kasboek.