

Wat kunt u doen aan uw woekerpolis?

Als woekerpolis klant betaalt u nog braaf maandelijks premie. Ermee doorgaan of switchen?

Frank van Alphen
Amsterdam

Wie een dure beleggingsverzekering heeft, wordt belaagd door lieden die claimen een oplossing te hebben. 'Soms zijn het adviseurs die werkelijk een beter product aanraden, soms zijn het verkopers die weer een nieuwe doelgroep hebben gevonden', zegt René Graafsma, financieel adviseur en medeauteur van het boek *Woekerpolis, hoe kom ik er vanaf?* Volgens Graafsma gaat de zogeheten Wabeke richtlijn die de verzekeraars volgen niet ver genoeg. 'Bij die regeling wordt gekeken naar een maximaal percenta-

ge per jaar over het opgebouwde vermogen. Als je dat percentage van 2,5 gebruikt, betaal je bij veel polissen nog steeds te veel in verhouding tot de geleverde diensten.'

Een rekenvoorbeeld laat zien hoe hard 2,5% er op de langere termijn in hakt. Bij een polis met een looptijd van dertig jaar en een inleg van € 2000 per jaar heeft de klant aan het einde van de rit zo'n € 22.500 aan de verzekeraar afgedragen. Hierbij is het rendement even buiten beschouwing gelaten. Van een eventueel rendement gaat die 2,5% ook af.

Van het totale bedrag komt circa € 3000 als provisie bij de verzekering adviseur terecht. Stapt de klant na tien jaar over op een product met 1% kosten, dan heeft hij

aan het einde van de rit sowieso € 9000 meer in handen dan een zittenblijver.

'Klanten moeten het verloop van hun polis in euro's zien. Goochelen met percentages werkt verhullend', zegt Graafsma. Hij verkocht vroeger zelf woekerpolissen, maar stopte daarmee toen hij merkte hoe de kosten in rekening werden gebracht. 'Als iemand deze getallen tot zich laat doordringen, is het meteen duidelijk dat de kosten veel te hoog zijn voor het vermogensbeheer en de administratie. Het mooiste zou zijn als verzekeraars kunnen aangeven wat de werkelijke kosten zijn voor die diensten.'

Er zijn inmiddels voldoende fiscaal geaccepteerde alternatieven voor de peperdure beleggingspolis. Bij banksparen bijvoorbeeld liggen de kosten aanmerkelijk lager dan 2,5%. Probleem is dat bij het omzetten van een polis bijna altijd de hulp nodig is van een adviseur. De tussenpersoon die de polis heeft verkocht, heeft geen belang bij het switchen. Want loopt de polis minder dan tien jaar, dan moet hij bij het switchen vaak een deel van de provisie terugbetalen.

Adviseur heeft zorgplicht

'Toch dient de tussenpersoon in het kader van de zorgplicht zijn klanten te informeren over gewijzigde omstandigheden en alternatieven', zegt Gerard van Santen,

medeoprichter van de website beleggingspolischeck.nl. Van Santen, die onder meer trainingen geeft aan tussenpersonen over het omgaan met woekerpolissen, is evenmin te spreken over de deal die de claimstichtingen hebben gesloten.

Versober de polis

'Het lijkt erop dat niemand die compensatieregeling wil of kan aanpakken. Daarom is het bij lopende polissen van belang om naar de hiaten in de toekomst te kijken. Met name bij hypotheeken en pensioenen', aldus Van Santen. 'Veel offertes zijn eind jaren negentig gemaakt met onrealistisch hoge rendementen. Het is duidelijk dat de doelkapitalen niet worden gehaald. Het kan een hoop schelen om de polis nu te verbeteren door de overlijdensrisicoverzekering eruit te halen, de dekking te verlagen of te kiezen voor een goedkopere variant. Ook omzetten naar een minder dure vorm van vermogensopbouw verbetert de vooruitzichten.'

Het heeft de voorkeur van Graafsma als de adviseur die de polis heeft verkocht, de klant bijstaat. 'Die tussenpersoon is immers al betaald voor zijn advieswerkzaamheden. Het hoort bij die werkzaamheden om regelmatig te kijken of het product nog passend is en of er geen betere alternatieven zijn.'

2,5%

van belegging mag de premie max. bedragen

Bij elke wijziging moeten de fiscale aspecten in de gaten worden gehouden. Vrijwel alle beleggingsverzekeringen maken gebruik van fiscale regelingen. Soms is de premie aftrekbaar, in andere gevallen is geen vermogensrendementsheffing verschuldigd over het opgebouwde kapitaal. Met name bij aan hypotheek gekoppelde polissen kan dit complex zijn. Graafsma: 'Verder is het omzetten naar een fiscaal gelijkwaardig product meestal geen obstakel.' Tekan bij een omzetting naar een ander product nooit voor finale kwijting, is dan ook zijn dringende advies. 'Dan kun je nooit meer de geleden schade uit het verleden opeisen. Wie weet komt er ooit nog een betere regeling dan de huidige overeenkomst tussen belangenclubs en verzekeraars.'

Het ministerie van Financiën inventariseert op dit moment de beste werkwijzen van verzekeraars om hun polishouders te compenseren voor de te hoge kosten. Deze inventarisatie moet een leidraad worden bij het afwikkelen van woekerpolissen.

'Klanten moeten het verloop van hun polis in euro's zien. Goochelen met percentages werkt verhullend'

