

Kom op Verbond: wees transparant!

De afgelopen weken hebben veel klanten een overzicht ontvangen van verzekeraars met hierop gegevens over de waardeangroei van de beleggingspolis. Verzekeraars volgen daarin model 3 van de commissie-De Ruiter. Hoewel begin- en eindwaarde op het overzicht voor de eindklant kloppen, is er veel onduidelijkheid over het bedrag dat verschijnt voor de kosten van de bemiddelaar. NVA en NBVA hebben hierover al opmerkingen gemaakt. In deze bijdrage roept Pensioendesk Nederland verzekeraars op om de juiste bemiddelingskosten aan te geven.

Door **Robbert van Woerden**, Hoofd Fiscaal-Juridische Zaken Pensioendesk Nederland

Onvoldoende transparant

De commissie-De Ruiter werd ingesteld door het Verbond van Verzekeraars met de opdracht om de bedrijfstak van advies te dienen met betrekking tot de wenselijkheid dan wel noodzaak van inzichtelijkheid voor afnemers van beleggingsverzekeringen. Pensioendesk ondersteunt al jaren initiatieven tot verdere transparantie. In dit artikel zal echter aan de hand van voorbeelden aangegeven worden dat er geen sprake is van voldoende transparantie.

Gezien de complexiteit beperken we ons in deze bijdrage tot model 3 van de commissie-De Ruiter. Dit betreft de jaarlijkse cijfermatige informatieverstrekking. Een bestaand voorbeeld hiervan vindt u in het kader hiernaast.

VOORBEELD WAARDEAANGROEI BELEGGINGSPOLIS

Saldo per 1-1-2007	€ 5086,69
Hoeveel premie is in 2007 voor uw verzekering betaald?	<u>€ 1035,98</u>
Subtotaal 1: saldo 1-1-2007 en premie in 2007	€ 6122,67
Hiermee hebben wij het volgende verrekend	
Premies overlijdensrisico	€ 0,60
Kosten verzekeringsmaatschappij	€ 102,00
Kosten bemiddelaar	€ 258,99
Aan- en verkoopkosten	<u>€ 19,43</u>
	-/- <u>€ 381,02</u>
Totaal na verrekening kosten	€ 5741,65
Resultaat van de beleggingen	<u>€ 181,11</u>
Saldo per 31-12-2007	€ 5922,76

Kosten bemiddelaar

In het voorbeeld springen de kosten bemiddelaar meteen in het oog. In dit geval heeft de tussenpersoon in 2001 een afsluitprovisie ontvangen van € 1657,57 met een terugverdienperiode van tien jaar. Er was geen sprake van doorlooppromissie. De maximaal te verwachten kosten voor de bemiddelaar zijn dan € 165,76. De klant maakt uit dit overzicht echter op dat de tussenpersoon al vanaf 2001 € 258,99 per jaar heeft ontvangen en spreekt hem daarop aan. Aangezien de verzekeraar de intermediairkosten heeft vastgesteld op € 258,99 zal het intermediair om vragen van de klant te kunnen beantwoorden (lees: transparantie te bieden aan de klant) gegevens over de berekening van dit bedrag behoren te krijgen. Juist daar liggen momenteel de grootste problemen. In de meeste gevallen vermeldt de verzekeraar dat in de kosten voor de bemiddelaar ook de kosten om de afsluitprovisie voor te financieren zijn meegenomen. Afsluitprovisie is daarin eigenlijk niets anders dan een lening.

Op het moment dat een adviseur aan de verzekeraar verzoekt aan te geven hoe het bedrag van de lening wordt berekend, krijgt men in de regel nul op het rekest. Hieronder een voorbeeld van de reactie van een verzekeraar op de vraag van een van onze kantoren om openheid te geven over

deze condities: “De stuurgroep Transparantie heeft aangegeven dat Verzekeraar A zich op het standpunt stelt dat zij met het versturen van de huidige modellen voldoet een de door de commissie-De Ruiters gestelde eisen. Verzekeraar A schaarst zich achter het standpunt van het Verbond van Verzekeraars hieromtrent. Gezien voorgaande moeten wij u helaas mededelen dat wij niet aan uw verzoek om extra transparantie kunnen voldoen.”

De stuurgroep Transparantie wenst dus geen transparantie te geven. Hoewel de bemiddelingskosten aanzienlijk hoger zijn vastgesteld dan de adviseur had kunnen vermoeden, krijgt hij geen openheid vanuit de verzekeraar over die hoogte. Daarmee wordt zijn verhaal richting de eindklant buitengewoon lastig. Deze kun je toch niet uitleggen dat je er na zeven jaar pas achter komt dat je een lening met de verzekeraar bent aangegaan, waarvan je de condities niet weet. Gelukkig hebben wij bij één verzekeraar een belangrijk onderdeel van de condities wel verkregen.

Kickbackvergoeding

Verzekeraar B schrijft in een reactie: “De kosten van de bemiddelaar zijn gelijk aan de afsluitprovisie vermeerderd met de voorfinanciering vermeerderd met de kosten voor bonusprovisie zoals die in het tarief verwerkt zitten. De formule is: (afsluitprovisie x voorfinancieringsfactor) + kosten bonusprovisie x voorfinancieringskosten x kickback). De kickbackvergoeding is de vergoeding die Verzekeraar B ontvangt van de fondsbeheerder. Deze wordt gedeeltelijk terugbetaald aan de klant.”

Cijfermatig ziet dat er volgens Verzekeraar B als volgt uit: $(4,12\% \times 1,12) + (1\% \times 1,12 \times 0,65) = 5,34\%$.

Kosten voorfinanciering

En daar zien wij een belangrijke factor verschijnen. Deze verzekeraar financiert de afsluitprovisie voor tegen een rentepercentage van 12 procent! Saillant detail is dat je als adviseur in al je overeenkomsten met verzekeraars nooit dit enorm hoge percentage hebt gezien. De voorfinancieringskosten lijken door verzekeraars te worden bepaald met een gemiddelde rente van 10 procent. Geen adviseur is er echter in het verleden van uitgegaan dat hij met afsluitprovisie koos voor een lening tegen een rentepercentage van 10 procent.

De voorfinancieringskosten zorgen er dus voor dat er op de overzichten een aanzienlijk hoger bedrag staat dan de adviseur daadwerkelijk heeft ontvangen. Waarom zou je dan deze voorfinancieringskosten niet apart op het overzicht vermelden? Dit leidt er immers toe dat een adviseur zijn eigen beloning wel op de juiste wijze kan aflezen en geeft extra transparantie over deze voorfinancieringskosten. Kostentransparantie en beloningstransparantie ineen!

Commerciële keuze

Je zou verwachten dat het Verbond voor kosten- én beloningstransparantie zou zijn, maar dat blijkt niet zo te zijn. Een reden zou kunnen zijn dat deze voorfinancieringskosten geheel of gedeeltelijk onterecht worden toegerekend aan het intermediair. De verzekeraars hebben immers de commerciële keuze gemaakt om een afsluitprovisie aan het intermediair ter beschikking te stellen. Deze afsluitprovisie is vervolgens niet als een lening aangeboden. De kosten waarmee de verzekeraar de provisie financiert, zijn ook te zien als verkoopkosten van de verzekeraar.

De financieringskosten zijn niet zonder verdere discussie volledig toe te rekenen aan het intermediair. Je kunt de redenering van het Verbond namelijk ook omdraaien. Als een intermediair slechts doorlooppovisie ontvangt, ontvangt hij de beloning voor reeds gemaakte bemiddelingskosten later. Volgens de redenering van het Verbond zou het intermediair dan juist de verzekeraar voorfinancieren. Ik zie echter in overzichten met slechts doorlooppovisie geen lager bedrag staan dan dat wat de adviseur daadwerkelijk heeft ontvangen. Dit is nog een reden om de voorfinancieringskosten apart te vermelden in de modellen van de commissie-De Ruiters.

Gebrek aan overleg

Tot slot het hoge rentepercentage in combinatie met de beperkte openheid van verzekeraars. De waarde van de polis op 1 januari en 31 december is bekend. De betaalde premies en de premie voor de risicodekkingen ook. Ook het rendement is na te gaan. Dan blijven kosten over. Als men de voorfinancieringskosten volledig aan het intermediair toeschrijft en deze bovendien vaststelt met hoge rentes, worden dan niet hierdoor de totale kosten van de verzekeraar (kunstmatig) verlaagd? Met andere woorden: het komt de verzekeraars goed uit om het aandeel van het intermediair in de totale kosten zo hoog mogelijk op te schroeven. Dit laat de kosten van de verzekeraars zelf navenant dalen.

De verdeling van de kosten over de twee partijen (verzekeraars versus het intermediair) zou een kwestie moeten zijn van goed overleg. Zulk overleg is niet gevoerd. Zolang verzekeraars zich verschuilen achter het Verbond en geen openheid geven over de berekeningswijze en de condities van de voorfinanciering, probeert men dergelijk overleg en iedere discussie uit de weg te gaan. Dit lijkt een kinderlijke poging om openheid te vermijden en de zwarte piet aan een andere partij toe te spelen. In een discussie die gaat over transparantie en verantwoording afleggen lijkt deze tactiek tot falen gedoemd.

Aparte kostenpost

Pensioendesks hoopt dan ook dat dit stuk leidt tot meer openheid en beter overleg. Die openheid zou eenvoudig gerealiseerd kunnen worden door de voorfinancieringskosten als aparte kostenpost op te geven. Als verzekeraars dan ook nog aangeven hoe die voorfinancieringskosten zijn berekend, kan de adviseur de overzichten tenminste uitleggen aan de klant. En om het begrip van de klant was het toch begonnen?