

## Beleggingsverzekeringen in perspectief

### Waarom Delta Lloyd Groep een akkoord sluit

**Na maandenlange moeizame onderhandelingen met de stichtingen Woekerpolisclaim en Verliespolis is Delta Lloyd Groep als eerste verzekeraar tot een akkoord gekomen over de kosten van beleggingsverzekeringen. De overeengekomen tegemoetkoming maakt voor Delta Lloyd Groep en voor haar klanten een einde aan wat 'de Woekerpolisaffaire' is gaan heten. De regeling is noodzakelijk om het verloren vertrouwen van klanten te kunnen herwinnen. Om het akkoord in perspectief te plaatsen: Hoe zit het nou precies met die woekerpolissen en waarom vindt Delta Lloyd Groep dat haar beleggingsverzekeringen wél goede producten zijn?**

Beleggingsverzekeringen, of woekerpolissen, zoals ze ook worden genoemd, hebben de gemoederen sinds 2006 beziggehouden. Voor wie de berichten in de media enigszins heeft gevolgd, zal het ondertussen lijken alsof elke beleggingsverzekering alleen maar ellende betekent voor de klant (polishouder) en uitsluitend is verkocht om de zakken van verzekeraars en adviseurs te vullen. De overeenkomst die Delta Lloyd Groep heeft gesloten lijkt dat beeld op het eerste gezicht te bevestigen. Maar de werkelijkheid is een stuk minder eenzijdig.

Beleggingsverzekeringen, stelt Delta Lloyd Groep, waren – en zijn – goede producten. Beleggingsverzekeringen kunnen klanten helpen een huis te financieren dat anders buiten hun financiële bereik zou liggen, vermogen op te bouwen en financiële risico's van overlijden of arbeidsongeschiktheid te voorkomen. Het zijn ook ingewikkelde producten. Het goed benutten van de mogelijkheden van een beleggingsverzekering vraagt dan ook om deskundig advies en een goede inschatting van de persoonlijke situatie en wensen van de klant.

Beleggingsverzekeringen zijn ontworpen om de klant te helpen, om oplossingen te bieden. De vraag is echter of de verzekeringen altijd goed zijn ingezet, of de kosten niet te hoog zijn en de informatie over die kosten voldoende helder (transparant) was. Duidelijk is in ieder geval dat dat laatste aan de orde is: klanten hebben duidelijk een gebrek aan transparantie ervaren over (de hoogte van) kosten in beleggingsverzekeringen. De door Delta Lloyd Groep nu overeengekomen tegemoetkoming is een erkenning daarvan en naar het oordeel van de Groep een noodzakelijke stap om het vertrouwen in de verzekeringsbranche te verbeteren.

Dat betekent echter niet dat Delta Lloyd Groep daarmee erkent in het verleden te hoge kosten te hebben berekend voor beleggingsverzekeringen, of deze zelfs ten onrechte te hebben verkocht. Maar hoe zit het dan wel met die beleggingsverzekeringen? Hoe kon het beeld ontstaan van 'woekerpolissen', terwijl volgens verzekeraars sprake was van goede producten die klanten oplossingen boden? Hieronder een terugblik en overzicht dat de beleggingsverzekeringen in het juiste perspectief probeert te plaatsen.

#### 1. Alles is relatief

##### ***Het beleggingsklimaat in de jaren '90***

In de tweede helft van de jaren '90, toen de meeste beleggingsverzekeringen werden afgesloten, keek men heel anders dan nu aan tegen beleggen en de daaraan verbonden risico's.

VERVOLG

Beleggingsverzekeringen in perspectief

De beurzen braken eind jaren '90 onafgebroken records. Nog belangrijker: veel vooraanstaande economen en regeringsleiders waren er van overtuigd dat deze ongekennd hoge groei duurzaam was. Zo geloofde de Amerikaanse president Bill Clinton, samen met vele anderen, heilig in de 'new economy'. Een economie die werd gekenmerkt door een stabiele permanente groei, lage werkloosheid en, belangrijker nog, immuun was voor de gebruikelijke [macro-economische cycli](#). Kortom, een situatie waarin beleggen slechts hoge positieve rendementen kende. En waarin minder goed werd gekeken naar de neerwaartse risico's van beleggen - die waren immers 'old economy' ofwel verleden tijd.

Het is ook in deze periode dat voor hypotheeklenkers de bijbehorende beleggingsverzekeringen, op basis van een richtlijn van toenmalig toezichthouder de Pensioen- & Verzekeringskamer (PVK), op een destijds 'conservatieve' 8% rendement per jaar moesten worden gerekend. Een rendement wat vandaag de dag als onrealistisch hoog wordt gezien, zoals ook blijkt uit de huidige verwijten aan verzekeraars en hypotheekverstrekkers.

Zijn die verwijten terecht? Kijkend naar de jaarrendementen van het Delta Lloyd Mixfonds eind jaren '90 zeker niet. Het Delta Lloyd Mixfonds vormt de basis voor 85% van de afgesloten beleggingsverzekeringen van Delta Lloyd. Rekenen met een jaarrendement van 8% kan eind jaren '90, zeker in het licht van de 'nieuwe economie', eerder als zeer conservatief dan als bovenmatig optimistisch worden gezien.

Rendement Delta Lloyd Mixfonds in procenten per jaar	
1995	15,40
1996	15,20
1997	11,10
1998	7,00
1999	16,30

### **Waarom klanten in de jaren '90 dus een beleggingsverzekering wilden**

De discussie over woekerpolissen volgende lijkt het soms of beleggingsverzekeringen uitsluitend zijn verkocht om de zakken van verzekeraars te vullen. Toch werden beleggingsverzekeringen juist met het belang van klanten voor ogen geïntroduceerd.

Traditionele levensverzekeringen gingen uit van een beleggingsresultaat van 4%, dit percentage werd als harde garantie aan de klant gegeven. Toen in de jaren '90 de werkelijke beleggingsrendementen in de dubbele cijfers gingen lopen, kregen verzekeraars het verwijt dat zij wel erg veel winst op deze producten maakten en de klant daar weinig van terug zag. Men vond dat een groter deel van de beleggingswinst moest toekomen aan de polishouder en minder aan de verzekeraar.

Het antwoord op deze vraag was de beleggingsverzekering. Bij deze destijds innovatieve verzekeringvorm kwamen de steeds hogere rendementen niet meer aan de verzekeraar, maar aan de polishouder ten goede. Aan de andere kant daarvan, dat bij lagere rendementen deze nu ook voor rekening van de verzekerden zouden komen en niet meer van de verzekeraar, werd achteraf gezien veel te gemakkelijk voorbij gegaan. Niet onbegrijpelijk: lagere rendementen vormden (destijds) een te onwaarschijnlijk scenario.

Een enkele verzekeraar, zoals Delta Lloyd, gaf onder voorwaarden nog een minimumrendement op de inleg, waardoor het risico op koersdalingen voor de klant grotendeels werd afgedekt. Het merendeel van de verzekeraars en klanten vond dit echter overbodig.

VERVOLG

Beleggingsverzekeringen in perspectief

## ***De tijdsgeest en transparantie***

In de euforie van hoge rendementen vertoonde de klant niet veel interesse in de details van het product. De heftige (koers)bewegingen op de financiële markten in de afgelopen jaren hebben de vraag naar meer transparantie echter in een stroomversnelling gebracht. De transparantie-eisen anno 2008 zijn dan ook heel anders dan vijf, of tien jaar geleden. Naar de maatstaven van 2008 zijn veel in het verleden afgesloten beleggingsverzekeringen onvoldoende transparant geweest, zo concludeerden de ombudsman Financiële Dienstverlening en de Autoriteit Financiële Markten (AFM).

Dat wil echter zeker niet zeggen dat aanbieders zich niet altijd aan de geldende wet- en regelgeving hebben gehouden. In het verleden was het eerst voldoende om aan te geven dat er kosten werden gemaakt en later ook wat het effect daarvan was bij (verschillende beleggings)rendementen. Hieraan werd voldaan door verschillende voorbeeldkapitalen te geven, waarin de effecten van de kosteninhouding waren meegenomen. Zo ontstond voor de klant een volkomen transparant beeld.

Wie nu een beleggingsverzekering afsluit, krijgt uitgebreide informatie over de kostenopbouw in het product, inclusief de beloning van tussenpersonen en de verwachte rendementen. De richtlijnen waarin deze transparantie-eisen staan, zijn echter nieuw. Die wet- en regelgeving is de laatste jaren sterk aangescherpt.

Maar niet alleen voor verzekeraars zijn de wetten veel strenger dan 10 of 20 jaar geleden. Het geldt ook voor producenten en leveranciers van auto's, huizen, voedsel, noem maar op. Maar van verzekeraars wordt nu eigenlijk als enige gevraagd dat zij de regels van vandaag al in hun producten van 10 jaar geleden hadden moeten inbouwen.

## **2. Maar hoe zit het nou met die kosten?**

### ***Kostentransparantie kan op meerdere manieren***

Een beleggingsverzekering is een complex product dat goed afgestemd moet worden op de persoonlijke situatie en wensen van de klant. Deze complexiteit geldt ook voor de diverse kostencomponenten in de verzekering.

Een zuivere opsomming van alle verschillende manieren van kostentoerekening geeft klanten weinig inzicht in het effect van kosten op hun vermogensopbouw. Voor de verschillende kostencomponenten worden verschillende berekeningsmethoden gehanteerd; voor advies, administratie, incasso, eventuele toekomstige relevante wetswijzigingen en het beheer van de beleggingsfondsen.

Om de consequenties van zowel de keuzes in de verzekering als de daarbij behorende kosten en beleggingsopbrengsten in een keer duidelijk te maken worden deze verwerkt in de in de offerte getoonde voorbeeldkapitalen. Die voorbeeldkapitalen tonen het meest duidelijk het effect van de kosten bij diverse beleggingsscenario's, zodat de klant tot een goed oordeel kan komen. Pas sinds 1 januari 2008 is het verplicht om naast voorbeeldkapitalen ook een volledig gespecificeerd kostenoverzicht te geven.

### ***Kosten uit de premie betalen***

Verzekeraars verrekenen de kosten via de premie en niet via het opgebouwde vermogen. Hierop is veel kritiek ontstaan omdat de manier waarop verzekeraars kosten in rekening brengen duurder zou zijn en tot hoge onttrekkingen en dus lage rendementen zouden leiden.

VERVOLG

Beleggingsverzekeringen in perspectief

Dat verwijt is niet zonder meer terecht. Bij lagere beleggingsrendementen is de manier waarop verzekeraars kosten onttrekken inderdaad onvoordeliger dan onttrekking uit het opgebouwd vermogen (wat veel banken op beleggingsrekeningen doen). Maar bij hogere rendementen is het omgekeerd.

Wat voordeliger is, is ondermeer afhankelijk van het beleggingstype en het opgebouwde vermogen. Als vuistregel ligt het omslagpunt bij een jaarrendement tussen de 5% en 7%, waarbij het precieze omslagpunt uiteraard afhankelijk is van de specifieke situatie. Maar eind jaren '90, toen de meeste beleggingsverzekeringen werden ontwikkeld en verkocht, ging men uit van rendementen die ver boven de 7% lagen. Verzekeraars hebben destijds dus gekozen voor de naar verwachting voor de klant meest gunstige wijze van kostenverwerking: via de premie. Helaas is dit door de realiteit van de koersontwikkelingen sinds 2000 minder gunstig uitgevallen.

### ***Kostenopbouw in de tijd***

Beleggingsverzekeringen zijn ontworpen voor lange looptijden, in principe tussen de 15 en 30 jaar. De voorgespiegelde rendementen zijn op deze looptijd afgestemd en moeten dus over deze periode worden beoordeeld.

Momenteel wordt de discussie over woekerpolissen gevoerd op basis van 'tussenstanden' in de looptijd. Deze 'tussenstanden' vallen nu tegen, vooral omdat de meeste kosten bij afsluiten en in de eerste jaren van de looptijd worden verrekend. Het is te vergelijken met de waarde van een nieuwe auto: zodra een nieuwe auto de garage uitrijdt, daalt de waarde met zo'n 20%. Ernstig als je de auto meteen weer wilt verkopen. Niet relevant – en ingecalculeerd – als je de auto koopt om er enkele jaren in te rijden. Bij beleggingsverzekeringen is het niet anders. Rendementen en kosten moeten over de hele looptijd worden bekeken en niet slechts over een deel.

### ***Waarvoor betaal je eigenlijk?***

Een beleggingsverzekering bestaat zoals de naam al zegt uit twee delen: een verzekeringsdeel en een beleggingsdeel.

Het verzekeringsdeel bestaat uit een overlijdensrisicoverzekering en/of een arbeidsongeschiktheidsverzekering. Dit deel vormt, qua voorwaarden en prijs, een reguliere verzekering, vergelijkbaar met een los af te sluiten soortgelijke verzekering. Het gaat hier dus niet om kosten van de beleggingsverzekering, maar om de reële prijs van een afgenomen product. Deze verzekering zorgt ervoor dat er bij overlijden of arbeidsongeschiktheid genoeg geld is om een deel van de schuld af te lossen, of om bijvoorbeeld in het eigen huis te blijven wonen. Deze verzekering gaat onmiddellijk na de eerste premiebetaling in.

In veel gevallen wordt het verzekerde bedrag automatisch maandelijks aangepast aan het opgebouwde vermogen. De verzekering betreft dan alleen het verschil tussen het gewenste verzekerde bedrag en het opgebouwde vermogen. Is er voldoende vermogen aanwezig dan wordt het oorspronkelijke premiedeel als extra investering aan het beleggingsdeel toegevoegd.

Voor het beheer van de beleggingen worden kosten ingehouden door het gekozen beleggingsfonds. Deze kosten worden uitgedrukt in de Total Expense Ratio (TER). De kosten verschillen per beleggingsfonds en zijn altijd al verwerkt in de koers van het fonds. Het maakt hierbij niet uit of er rechtstreeks in een beleggingsfonds wordt belegd via de bank, of via een verzekering. Ook voor de aan- en verkoop van beleggingen worden kosten in rekening gebracht.

Daarnaast ontvangt de adviseur een vergoeding voor zijn werkzaamheden (*zie ook advies van tussenpersonen*). De verzekeraar brengt ten slotte kosten in rekening voor administratie, incasso en eventuele toekomstige wettelijke aanpassingen. Deze poliskosten staan vast voor de gehele looptijd.

VERVOLG

Beleggingsverzekeringen in perspectief

### 3. Lood om oud ijzer

#### **Beleggen via de bank of via een verzekering**

De kosten van de onderliggende beleggingsfondsen (de Total Expense Ratio, of TER) zijn voor gelijke fondsen gelijk bij beleggen via een beleggingsrekening bij een bank of via een beleggingsverzekering. De overige kosten verschillen sterk.

Het grootste verschil is dat banken de meeste kosten verrekenen via het opgebouwde vermogen en verzekeraars dat doen via de premie. Wat voordeliger is, is ondermeer afhankelijk van het beleggingstype en het opgebouwde vermogen. Bij hogere rendementen is betaling vanuit de premie (verzekeringen) gunstiger, bij lagere rendementen vanuit het opgebouwde vermogen (bank). Als vuistregel ligt het omslagpunt bij een jaarrendement tussen de 5% en 7%, het precieze omslagpunt is uiteraard afhankelijk van de specifieke situatie.

Het voornaamste verschil tussen een beleggingsverzekering en een beleggingsrekening is dat bij een verzekering altijd een overlijdensrisico is verzekerd en mogelijk ook nog arbeidsongeschiktheid, bij een beleggingsrekening niet. Dit geeft voor nabestaanden vooral meer zekerheid bij onverhoopt vroegtijdig overlijden.

#### **Kosten verzekering**

Wanneer een beleggingsverzekering wordt afgesloten, worden verschillende kosten in mindering gebracht op de inleg. Het gaat hoofdzakelijk om:

- bancaire afsluitprovisie: de bank, de geldverstrekker, rekent afsluitprovisie voor het verstrekken van de lening. De verzekeraar berekent deze provisie door aan de verzekerde; afsluitprovisie beleggingsverzekering: de tussenpersoon ontvangt bij het afsluiten van de verzekering afsluitprovisie die in de eerste jaren wordt ingehouden op de inleg
- doorlopende provisie beleggingsverzekering: de tussenpersoon ontvangt gedurende de looptijd van de polis jaarlijks een vast bedrag
- de Totale Expense Ratio (TER) beleggingsfondsen: dit zijn de kosten die de beleggingsinstelling ten laste brengt van het beleggingsfonds
- kosten verzekeraar: het gaat hier o.a. om kosten voor polisbeheer, administratie en transacties

#### **Kosten bank**

Ook banken brengen kosten in rekening als consumenten via de bank beleggen om vermogen op te bouwen. De hoogte van de kosten van beleggen via de bank hangt af van de wijze waarop men wil beleggen (zelfstandig en frequent, met advies of in volledig beheer van de bank) en waarin men wil beleggen. Zo worden de kosten beïnvloed door:

- het soort effecten (aandelen, obligaties, mixfondsen, opties, etc.)
- de herkomst van de effecten (binnenlandse of buitenlandse effecten)
- de aard van het fonds (van de bank zelf of een 'vreemd' fonds)
- de hoeveelheid fondsen waarin men belegt
- de wijze waarop men belegt (via internet, telefonisch, met spoedopdrachten)
- de frequentie waarmee men belegt

Naast de kosten voor beleggen zijn er nog andere kosten, namelijk:

- kosten voor de bancaire tegenrekening: beleggen via de bank is alleen mogelijk als men ook een bancaire tegenrekening heeft.
- afsluitprovisie (bancair): de bank, de geldverstrekker, rekent afsluitprovisie voor het verstrekken van de lening.

De kosten voor advies zitten impliciet verwerkt in de kostencomponenten.

VERVOLG

Beleggingsverzekeringen in perspectief

## 4. Voor niets gaat alleen de zon op

### **Advies van tussenpersonen**

Beleggingsverzekeringen zijn ingewikkelde producten die voor vele doeleinden inzetbaar zijn. Een goed gebruik vraagt om deskundig advies en een goede inschatting van de persoonlijke situatie en wensen van de klant. De meeste beleggingsverzekeringen worden dan ook via adviseurs verkocht. Het is gebruikelijk – en lange tijd ook wettelijk verplicht – om de kosten van advies via in de premie verwerkte provisie te verrekenen. De hoogte van deze provisie is soms hoger dan door de klant als reëel wordt ingeschat. Dit komt doordat veel adviseurs op 'no cure, no pay' basis werken. De adviseur krijgt pas bij het daadwerkelijk afsluiten van een verzekering – via provisie in de premie – betaald en niet voor het maken van offertes, of voor adviezen die niet tot aanschaf van een verzekering leiden. De klant betaalt via zijn verzekering dus niet alleen zijn eigen advies, maar ook dat van anderen die geen product afnemen.

Bij veel adviseurs en verzekeraars is het inmiddels mogelijk om ook op uurbasis advies te krijgen en de provisie terug te storten in het beleggingdeel. Steeds meer adviseurs geven ook openheid over hun provisiebeloning en zijn bereid een deel van die beloning terug te geven aan de klant.

## 5. Zekerheid heeft zijn prijs

### **Vermogensopbouw met verzekering**

Beleggingsverzekeringen bieden niet alleen de mogelijkheid tot vermogensopbouw, maar ook dekking voor overlijdensrisico en/of arbeidsongeschiktheid. Voor dit onderdeel worden geen kosten, maar de prijs van het afgenomen product (verzekeringspremie) in rekening gebracht. Deze premie moet dus niet worden gezien als kostenpost: de verzekering is een essentieel en waardevol onderdeel van de beleggingsverzekering. Een onderdeel dat ervoor zorgt dat er bij plotseling overlijden of arbeidsongeschiktheid genoeg geld is om in het huis te blijven wonen, of kinderen of nabestaanden te blijven verzorgen. Een verzekering die ook op elk moment na afsluiten volledig kan uitkeren. Ook als er op een dertigjarige polis nog maar 1 maand premie is betaald. De premies voor dit verzekeringsdeel zijn dan ook geen kostenpost, maar een reële omslag van de risico's van de verzekeraar ten opzichte van de gekozen dekking.

### **Garantierendement**

Meer zekerheid bieden sommige beleggingsverzekeringen met de mogelijkheid tot een garantieregeling. Dit houdt in dat tot de einddatum van de verzekering over het ingelegde beleggingsdeel een gemiddeld rendement op jaarbasis wordt vergoed wanneer gedurende een minimumtermijn premie is betaald. Afhankelijk van de polis ligt dit rendement tussen de 0% en 4% op het beleggingsdeel. In feite kennen deze beleggingsverzekeringen dus een verzekering tegen (extreme) koersdalingen. Deze vorm van beleggingsverzekering geeft extra zekerheid aan de klant. De klant kan profiteren van goede beleggingsjaren, terwijl hij bovendien is verzekerd tegen echte koersdalingen. Bij Delta Lloyd kent 85% van de beleggingsverzekeringen een dergelijke garantie.

## 6. Zijn de resultaten wel zo slecht?

### **Hoe huizenkopers ook vaak beter af zijn**

Veel onrust rond woekerpolissen wordt ingegeven door de angst voor tegenvallende resultaten op polissen die gekoppeld zijn aan een hypotheek en die zijn bedoeld voor het aflossen van (een deel

VERVOLG

Beleggingsverzekeringen in perspectief

van) deze hypothecaire lening. De tegenvallende resultaten op de beleggingsverzekering zouden klanten op het moment van aflossen in ernstige financiële problemen brengen.

Deze stelling gaat geheel voorbij aan de vermogensopbouw die plaats vindt via de eigen woning. Een vermogensopbouw die bovendien vaak alleen mogelijk was door het afsluiten van een beleggingsverzekering, omdat de hypotheekverstrekker extra zekerheid verlangde. De beleggingsverzekering beperkte namelijk het (overlijdens)risico en gaf uitzicht op vermogensopbouw waardoor hogere financieringen mogelijk waren.

Een stelling die er ook geen rekening mee houdt dat in de gemiddeld 25 – 30 jaar die het duurt tot een hypothecaire schuld afgelost moet worden, de waarde van het huis vaak zeer sterk is gestegen. Het oorspronkelijke leenbedrag, dan wel de overblijvende restschuld, is dan nog maar relatief klein ten opzichte van de waarde van de woning. Netto zal de vermogenspositie dus vrijwel altijd verbeterd zijn.

### ***Fiscale voordelen spelen een grote rol***

In de discussie over woekerpolissen wordt het fiscale aspect zelden of nooit meegenomen. Toch speelt dit een belangrijke rol.

De overheid biedt bepaalde fiscale voordelen, bijvoorbeeld voor de aanvulling van een pensioen, of voor het belastingvrij opbouwen van vermogen voor de aflossing van een huis. Het zijn voordelen die de overheid inzet om een bepaald gedrag te stimuleren. Om van deze voordelen gebruik te kunnen maken moet aan strikte voorwaarden worden voldaan. Voorwaarden die bovendien door de overheid – om politieke redenen - regelmatig worden aangepast.

Vaak was de enige mogelijkheid om voor die fiscale voordelen in aanmerking te komen het afsluiten van een door verzekeraars aangeboden product, zoals een lijfrente of een kapitaalverzekering eigen woning.. De verzekering werd daarmee min of meer instrumenteel aan het fiscale doel. Hiermee hebben overheid en politiek de verkoop van beleggingsverzekeringen niet alleen gestimuleerd, maar ook randvoorwaardelijk gemaakt.

Bij het beoordelen van de kwaliteit van het advies cq. product voor een klant, moet dus het eventuele fiscale aspect worden meegenomen. Het totale rendement voor de klant is vaak niet af te leiden uit de beleggingsverzekering zelf, maar uit deze verzekering in zijn (fiscale) context. Dit kan vaak een significant verschil maken in de beoordeling van rendementen. Immers, zonder beleggingsverzekering was ook het fiscale voordeel niet genoten. Sterker: dit maakt vaak het verschil tussen een goed product voor de klant of een woekerpolis. Om dit te beoordelen is echter op individueel niveau goed zicht op de situatie van een klant noodzakelijk. Een nuance die voor regelingen of klachtuitingen over grote groepen niet welkom is. Het zou immers kunnen betekenen dat het reële rendement van veel 'woekerpolis-klagers' veel positiever is dan uit het waardeoverzicht alleen valt te herleiden.

## **7. Tot slot: de betrouwbare overheid en andere desillusies**

### ***Niet ingeloste verwachtingen***

De Ombudsman Financiële Dienstverlening vindt de overheid medeschuldig aan de huidige problemen met de woekerpolissen, omdat zij enkele jaren terug de aftrekbaarheid van premies van bedrijfsspaarregelingen – die ook weer fiscaal voordelig werden doorgestort in lijfrentes - heeft ingeperkt. Een vorm van 'onbetrouwbare overheid'.

De overheid is geen contractpartij in de discussies rond de woekerpolissen, maar ze ontwikkelt wel beleid waarop mensen besluiten nemen over hun toekomst. Veranderende belastingwetgeving verandert ook de verwachte rendementen. Bovendien leidt elke nieuwe wetsaanpassing tot enorme kosten bij de verzekeraars, die uiteindelijk de polis duurder maken.

VERVOLG

Beleggingsverzekeringen in perspectief

## ***Maar wie is er nu schuldig?***

Zoals de overheid niet alleen aansprakelijk kan worden gesteld voor niet ingeloste verwachtingen, zo kunnen ook de andere betrokken partijen niet als dé hoofdverantwoordelijke voor tegenvallende resultaten worden aangewezen.

De woekerpolisaffaire kent geen schuldigen en onschuldigen. De beleggingsverzekering was de illusie van de jaren '90. Een illusie die werd hooggehouden door alle betrokkenen: klanten, adviseurs, economen, politici, consumentenorganisaties, toezichthouders, overheid en verzekeraars. De woekerpolisproblematiek is daarmee een erfenis van een ander tijdsbeeld, en bovendien een momentopname.

## ***Ontnuchtering***

'Woekerpolissen' zijn niets meer of minder dan een combinatie van producteigenschappen die uitstekend waren in de 'booming markets' van de jaren '90, maar dat niet meer blijken te zijn in de markt van vandaag. De woekerpolisaffaire staat voor ontnuchtering. En dat is de realiteit waar alle partijen nu mee hebben te maken en waar alle partijen elkaar in zullen moeten vinden.

Delta Lloyd Groep neemt nu haar verantwoordelijkheid voor het door klanten ervaren gebrek aan transparantie over (de hoogte van) kosten in beleggingsverzekeringen. Niet alleen omdat consumenten en maatschappelijke organisaties dat verwachten. Compensatie is het gebaar dat Delta Lloyd Groep maakt om verder te kunnen gaan, een belangrijke en noodzakelijke stap op weg naar herstel van vertrouwen in de verzekeringsbranche.