NAAR AANLEIDING VAN EEN PRESENTATIE DIE WIJ MOESTEN GEVEN OP HET MEDE DOOR VVP GEORGANISEERDE VIP INNOVATIE CONGRES DOKEN WIJ DE ARCHIEVEN IN EN DOLVEN DAAR ZOWAAR HET ALLEREERSTE RAPPORT OP VAN MONEYVIEW OVER DE MARKT VOOR BELEGGINGSVERZEKERINGEN: 'RENDEMENT OP VERTROUWEN OF VERTROUWEN OP RENDEMENT?'. DIT RAPPORT - GESCHREVEN IN SAMENWERKING MET TEUWEN FINANCIAL MARKETING - VERSCHEEN IN 1996, NOG AAN DE VOORAVOND VAN DE GROTE DOORBRAAK VAN DE BELEGGINGSVERZEKERINGEN OP DE NEDERLANDSE MARKT EN VERGELEEK DE SITUATIE ALHIER MET DIE IN ENGELAND, WAAR DEZE PRODUCTEN TOEN EEN VEEL GROTER MARKTAANDEEL HADDEN.

TEKST **PEPIJN VAN KLEEF, MONEYVIEW**

Het was al met al een lijvig boekwerkje en het gaat te ver om hier alles te bespreken dat we destijds boven water haalden, maar één aanbeveling uit dat rapport, uit 1996 dus (!), wil ik er even toch uitlichten:*De concurrentie op het gebied van kosten, kenmerken en voorwaarden moet niet vermeden worden. Anticipeer op een open kostenstructuur.*

We weten allemaal wat er met deze aanbeveling gedaan is. Namelijk niets. De concurrentie werd weliswaar aangegaan en fel ook. Alleen werd die concurrentie niet bedreven op basis van een open kostenstructuur, maar juist door zoveel mogelijk kosten te *verbergen*. En als gevolg daarvan werden aan de klant gouden bergen beloofd die nooit waargemaakt zouden kunnen worden.

Twaalf jaar later, in 2008, publiceerde MoneyView onder auspiciën van de AFM haar voorlopig laatste rapport over de markt voor beleggingsverzekeringen. Het ging hierbij om de weerslag van het 'Feitenonderzoek beleggingsverzekeringen' dat in opdracht van de Tweede Kamer bij de AFM was uitgezet door het ministerie van Financiën en waarvan MoneyView dus een groot deel van de uitvoering voor haar rekening nam. Niet zo

Rendement op vertrouwen of vertrouwen op rendement?

heel lang daarna was de markt voor beleggingsverzekeringen zo dood als een pier en daalden de miljardenclaims neer op de verzekeraars. We kennen het verhaal.

BEST WEL HEEL VEEL KOSTEN

Maar waarom nu, hier en op deze plek deze oude koeien weer uit de sloot gehaald? Nou, omdat er tot op de dag van vandaag te weinig gedaan wordt met die aanbeveling uit dat rapport (dat inmiddels meer dan 25 jaar oud is!). We zijn jaren van schandalen en miljarden aan claims verder en nog steeds moet je die open kostenstructuren zoeken met een lampje. En nog steeds vind je deze verschmerzpraktijken in de hoek van de beleggingsproducten. Het zijn tegenwoordig op een enkele uitzondering na dan wel geen aan verzekeringen verbonden beleggingen meer, omdat die producten nu eenmaal de markt uitgewoekerd zijn, maar dat maakt voor het principe niet uit.

Nog steeds is het niet te achterhalen wat nou de totale ingehouden kosten zijn op een belegging. Vaak zit er een hele keten achter jouw investering in een beleggingsfonds en elk schakeltje van die keten moet er – uiteraard wat aan over houden. Maar probeer maar eens te achterhalen hoeveel kosten er bij welke schakeltje in rekening worden gebracht. Lukt je niet! Ja, achteraf. Achteraf wordt duidelijk, net als bij de woekerpolisaffaire, dat er echt best wel heel veel kosten in rekening gebracht kunnen worden. Maar dan is het te laat. Dit soort dingen wil je juist vóóraf al weten.

Tot op de dag van vandaag zijn er instellingen die klanten lokken met de leuze dat beleggen bij hen gratis is. Gratis? M'n zolen! Gratis bestáát niet. En toch,

> 'Gratis? M'n zolen! Gratis bestáát niet'

ondanks alle toezichthouders en ondanks alle regels en alle wetten regeren dus nog steeds het opportunisme en het grijpgrage graaien.

Ik grijp in deze toch nog even terug naar de titel van dat rapport uit 1996. Het tweede deel van de rapporttitel gaat over de klant: die moet vertrouwen kunnen hebben in zijn rendement. Bij aanbieders gaat het juist om het éérste deel van de titel van ons rapport. Hún rendement zit in het vertrouwen dat zij moeten verdienen bij hun klanten. Zou fijn zijn als dat eens een keer door zou dringen. ■