

WAAROM OOK DE ACTUARIS EEN WOEKERPOLIS KOCHT

De discussie over de hoge kosten van beleggingsverzekeringen, is tot op de dag van vandaag niet volledig en onjuist gevoerd. Een uitspraak over *te hoge* kosten veronderstelt de aanwezigheid van een alternatief met lagere kosten. Dat was er niet.

Ze zullen het u niet graag vertellen tijdens verjaardagen. Maar de meeste actuarissen hebben een woekerpolis in de kast liggen. Dat de risicospecialist bij uitstek ook is gevallen voor de beleggingsverzekering is op zichzelf een overdenking waard. Ik hoor u denken: de actuaris zal wel geprofiteerd hebben van de riante personeelskortingen die verzekeraars aanboden. Dat zal hij zeker. Maar die kortingen golden voor het gehele assortiment van de verzekeraar.

De keuze voor de beleggingsverzekering is gemaakt om een reden die verzekeraars nog steeds niet kunnen – maar vooral niet willen – duidelijk maken: er was geen alternatief. Op het moment van sluiten was er geen goedkoper product voor de klant en geen rendabelere optie voor de verzekeraar onder de op dat moment geldende preferenties en aannames. De mogelijkheid bestond om spaarverzekeringen met garanties en winstdeling te sluiten, maar die producten waren vanuit het perspectief van de klant even duur (of duurder) met een lagere rendementsverwachting. Het was mogelijk zelf te beleggen en het overlijdensrisico separaat onder te brengen bij een verzekeraar, maar dat stuitte op duur beheerde beleggingen bij gespe-

“BELEGGINGSVERZEKERING WAS VRIJWEL ALTIJD GOEDKOOPSTE OPTIE ONDER TOEN GELDENDE AANNAMES”

cialiseerde fondsbeheerders en fors geprijsde orv's (mede door het ontbreken van de hefboomfunctie!).

Waarom hebben de verzekeraars in de discussie over woekerpolissen niet verteld dat er geen goedkoper alternatief was met een gelijke rendementsverwachting? Een mogelijke verklaring voor de terughoudendheid is de ophef die zou zijn ontstaan bij het openbaar maken van de achterliggende prognoses en 'return on investments'. Ook die van de – voor de publieke opinie afgeschermd – traditionele portefeuilles. Vanaf hun marktintroductie hebben beleggingsverzekeringen altijd al kostensoorten gekend die de omvang lieten hangen van de beleggingsresultaten en polisbeheer- en fondsbeheerkosten. De business cases kleurden fel groen bij de optimistische aannames over de te verwachte rendementen. Het resultaat van de verzekeraar was voor een deel gebaat bij het resultaat van de klant.

Om aan te tonen dat er geen betere optie was, zou de verzekeraar aan de hand van zijn winstgevendheidstoetsen duidelijk moeten maken dat de beleggingsverzekering zowel voor de verzekeraar als de klant tot betere resultaten zou leiden, onder de veronderstelling dat rendementen structureel positief zijn en hoger dan de verwachting voor vastrentende waarden. Daarmee de aandeelhouders een rendement van 18 procent of hoger in plaats van de traditionele 12 tot 14 procent op hun centjes biedend. De extra kosten voor de klant zijn extra opbrengsten voor de verzekeraar, maar die worden gefinancierd door het extra rendement van de beleggingen. Iedereen blij.

Het is allemaal anders gelopen, maar voornamelijk door het achterblijven van de rendementen. De actuaris kan hooguit kwalijk worden genomen dat hij zijn handtekening onder de winstgevendheidstoets heeft gezet, niet dat hij zelf zo'n polis gekocht heeft. ««

Reacties zijn welkom op support@moneyview.nl



ALEXANDER VAN KUIJK,
directeur Business ConScience