

AFM: ‘Meer consumenten over woekerpolis bereikt door verzekeraars’

21

Branche, Financiële planning, Intermediair, Nederland, Nieuws, Pensioen
9 maart 2015



De AFM ziet bij de meeste verzekeraars in het tweede halfjaar van 2014 ‘een duidelijke verbetering in het bereiken van consumenten met een beleggingsverzekering’. Dat meldt de toezichthouder vandaag in [een rapport](#). Maar de AFM wil toch dat verzekeraars die niet hun best doen om klanten met een woekerpolis te helpen, beboet kunnen worden.

De AFM begint positief: de meeste verzekeraars hebben een aanzienlijke vooruitgang geboekt in het vinden van een oplossing voor klanten met een niet opbouwende beleggingsverzekering. Van de 16 verzekeraars die een ambitie hebben uitgesproken hebben op één na alle verzekeraars deze ambitie ook gehaald per 31 december 2014, zegt de AFM. De uitzondering is Reaal, die nog achterblijft.

Slag

“Daarnaast hebben verzekeraars en adviseurs goede voortgang gemaakt met het activeren van klanten met een hypotheekgebonden beleggingsverzekering. Van verzekeraars en adviseurs wordt verwacht dat zij nu ook aan de slag gaan met het activeren van klanten met pensioengebonden beleggingsverzekeringen”, meldt de toezichthouder.

Doelkapitaal

Onder het activeren van klanten verstaat de AFM “het aanzetten tot en ondersteunen van klanten, zodat zij inzicht krijgen in het mogelijke verschil tussen de verwachte eindwaarde van de polis en het doelkapitaal, overzicht krijgen van hun verbetermogelijkheden en, indien nodig, stappen ondernemen om hun situatie te verbeteren”.

Oplossing

Voor klanten met een niet opbouwende beleggingsverzekering moet een oplossing worden gevonden, benadrukt de AFM weer eens. “Dit betekent dat wanneer de verzekeraar de klant niet kan activeren, hij een maatregel kan nemen waarmee het



niet opbouwende karakter van de beleggingsverzekering van de klant wordt weggenomen.”

Inspanningen

Na de volgens de AFM eerdere teleurstellende resultaten van verzekeraars (per 30 juni 2014 ([rapportage oktober 2014](#))) heeft elke verzekeraar zich gecommitteerd aan een individuele ambitie voor het vinden van een oplossing voor klanten met een niet opbouwende beleggingsverzekering. Verzekeraars hebben naar aanleiding van deze afspraken hun inspanningen in de tweede helft van 2014 geïntensiveerd, aldus de toezichthouder.

Verbetering

De AFM ziet per 31 december 2014 dan ook “een duidelijke verbetering in het aantal niet opbouwende beleggingsverzekeringen waarvoor een oplossing is gevonden”.

Uitzondering

Toch ziet de AFM nog een uitzondering. “Het behaalde resultaat van één verzekeraar is er teleurstellend. Deze verzekeraar heeft zijn eigen ambitie bij lange na niet gehaald en loopt ver achter op het gemiddelde percentage beleggingsverzekeringen waar de markt een oplossing voor heeft gevonden.”

Uit het rapport blijkt dat Reaal deze achterblijvende verzekeraar is.

Deadline

De deadline voor het activeren van klanten met een hypotheekgebonden beleggingsverzekering is verschoven, zodat verzekeraars zich vooral konden richten op klanten met een niet opbouwende beleggingsverzekering. Verzekeraars en adviseurs hebben een half jaar langer de tijd gekregen – tot 1 juli 2015 – om het streefcijfer ten aanzien van klanten met een hypotheekgebonden beleggingsverzekering te behalen. De AFM meldt dat verzekeraars en adviseurs ook bij deze categorie beleggingsverzekeringen goede voortgang boeken.

Adviseurs

Voor het activeren van klanten met een pensioengebonden beleggingsverzekering is in de rapportage van de AFM nu ook de doelstelling voor verzekeraars opgenomen. Hoewel deze doelstelling voor verzekeraars geldt, wil de AFM “dat ook adviseurs hier hun verantwoordelijkheid nemen en samen met de verzekeraar ervoor zorgen dat klanten worden geactiveerd.”

Klanten

De AFM signaleert dat er een aanzienlijke groep klanten is die er voor kiest om de beleggingsverzekering niet aan te passen. Hierbij gaat het om niet opbouwende en hypotheekgebonden beleggingsverzekeringen. De AFM vindt dit opmerkelijk aangezien de klant bij niet opbouwende beleggingsverzekeringen meer geld inlegt dan het product waarschijnlijk ooit zal opleveren. “Een verkennend onderzoek geeft aanleiding tot een vervolgonderzoek naar de kwaliteit van het activeren van klanten



met een beleggingsverzekering en naar de kwaliteit van het hersteladvies dat deze klanten ontvangen”.

Nieuwe regelgeving

De AFM meldt ook nieuwe regelgeving op dit vlak: “Gezien de tegenvallende resultaten per 30 juni 2014 heeft de minister van Financiën aangekondigd om in het Besluit Gedragstoezicht financiële ondernemingen Wft (BGfo) een voor verzekeraars geldende verplichting op te nemen tot [het activeren van klanten met een beleggingsverzekering](#). De minister heeft hiervoor een consultatiedocument opgesteld. De AFM heeft deze norm in de Nadere regeling gedragstoezicht financiële ondernemingen Wft verder uitgewerkt, deze staat eveneens ter consultatie open. In deze regeling zijn de streefcijfers voor niet opbouwende beleggingsverzekeringen en hypotheekgebonden beleggingsverzekeringen vastgelegd als een ‘vereist resultaat’. Tevens is in de regeling voor het eerst het vereiste resultaat voor pensioengebonden beleggingsverzekeringen vastgelegd”.

Met de nieuwe norm krijgt de AFM de bevoegdheid om handhavend op de treden tegen die verzekeraars die kwantitatief en/of kwalitatief achterblijven op het vereiste resultaat. “Deze bevoegdheid draagt bij aan het waarborgen van de juiste kwaliteit en inspanningen van verzekeraars bij het activeren van klanten met een beleggingsverzekering”, meldt de toezichthouder.

Bron: <http://amweb.nl/branche-724322/portefeullerecht-als-hinderlijke-blokkade-bij-einde-klantrelatie>