

# Nibud roept bezitter beleggingsverzekering op alternatieven te onderzoeken

28 februari 2014



Desinteresse, wantrouwen en onwetendheid zijn volgens het Nibud de belangrijkste redenen waarom de meeste bezitters van een beleggingsverzekering geen adviesgesprek aangaan en/of niet proberen de beleggingsverzekering te veranderen. Dit blijkt uit het Nibud-rapport 'De consument en zijn beleggingsverzekering' naar de redenen waarom de bezitter van een beleggingsverzekering al dan niet reageert op oproepen van verzekeraars, banken en adviseurs om contact met hen op te nemen.

Tussen 1993 en 2012 zijn in Nederland ruim 7 miljoen beleggingsverzekeringen verkocht. Voor veel van de destijds afgesloten beleggingsverzekeringen bestaan nu betere alternatieven. Maar het is voor verzekeraars moeilijk om met de bezitters in gesprek te komen. Het Nibud maakt zich daar zorgen over. Uit het rapport blijkt dat een kwart van de bezitters die wel een gesprek is aangegaan er financieel op vooruit is gegaan. Het instituut roept daarom de bezitters van beleggingsverzekeringen op om het gratis hersteladviesgesprek aan te gaan zodat de persoonlijke situatie bekeken kan worden.

## Wantrouwen & gebrek aan kennis

Uit het rapport blijkt dat veel bezitters van beleggingsverzekeringen geen interesse hebben in het financiële verloop van de verzekering. Men heeft wantrouwen jegens de aanbieder en weet vaak niet dat een hersteladviesgesprek gratis is. Het Nibud ziet in het rapport dat de meeste consumenten de beleggingsverzekering ooit op advies van de adviseur hebben aangeschaft. 'Het was gewoon onderdeel van de hypotheek', antwoordden enkele respondenten met een beleggingshypotheek. Veel bezitters hebben zelf weinig kennis over het product. Zo geeft 55% van de ondervraagden aan niet te

weten wat het doelkapitaal van de beleggingsverzekering is en zegt 36% bij het afsluiten niet te hebben geweten dat de eindopbrengst minder zou kunnen worden dan toen werd aangegeven. De meesten zijn ook erg argwanend richting de aanbieder, verwachten niet dat een gesprek iets zal opleveren en denken dat een gesprek geld kost.

## Gesprek levert (financieel) voordeel op

Uit het onderzoek blijkt dat de meeste consumenten die wel een wijziging hebben aangebracht in hun beleggingsverzekering daar heel tevreden over zijn. Voor velen heeft het financieel iets opgeleverd, doordat ze geen maandelijkse kosten meer hebben (23%) of een hogere eindopbrengst verwachten (18%). Bovendien zegt meer dan de helft nu beter te weten hoe hij er financieel voor staat en meer grip te hebben op zijn financiële situatie.

## Nibud roept op alternatieven te onderzoeken

Het Nibud begrijpt heel goed dat consumenten uit wantrouwen en onwetendheid het gesprek niet aangaan. De kloof tussen beide partijen is groot. Maar omwille van de portemonnee van de consument adviseert het Nibud toch het gesprek aan te gaan en alternatieven te onderzoeken. Dit is zeker belangrijk voor consumenten die een overlijdensrisicoverzekering hebben gekoppeld aan de beleggingsverzekering. Door tegenvallende beleggingsresultaten en door de inleg voor een overlijdensrisicoverzekering kan er minder dan verwacht overblijven.

Nibud-directeur Gerjoke Wilmink: "Stap over je argwaan heen en vraag om dat gratis adviesgesprek bij de adviseur die je destijds dit beleggingsproduct heeft geadviseerd. Je hebt recht op dat gratis gesprek en je bent een dief van je eigen portemonnee als je daar geen gebruik van maakt. Het Nibud wil voorkomen dat de consument straks teleurgesteld is, terwijl hij in veel gevallen nu nog iets kan ondernemen. We gaan ook de aanbieders vragen nog actiever hun klanten te benaderen en duidelijker te vertellen dat het gesprek gratis is en wat het de klant kan opleveren".

Om het inzicht in hun beleggingsverzekering bij consumenten te vergroten heeft het Nibud een internettool ontwikkeld: ['Waardescan Beleggingsverzekeringen'](#). Deze tool maakt visueel hoeveel de

beleggingsverzekering naar verwachting aan het einde van de looptijd zal opbrengen.

#### **Top vier redenen waarom men geen gratis hersteladviesgesprek wil:**

1. Ik verwacht niet dat een gesprek of wijziging mij (financieel) iets oplevert
2. Ik heb geen vertrouwen in de verzekeringsmaatschappij, bank, financieel adviseur
3. Ik heb geen interesse en/of tijd mij erin te verdiepen
4. Een adviesgesprek kost geld

#### **Top vier van aangebrachte wijzigingen:**

1. Andere beleggingsfondsen gekozen
2. Premievrij gemaakt
3. Omgezet naar ander product
4. Overlijdensrisicoverzekering eruit gehaald

## **Over het rapport 'Beleggingsverzekeringen'**

In het rapport 'De consument en zijn beleggingsverzekering, Waarom sommige bezitters in actie komen en anderen niet' geeft het Nibud inzicht in de motivaties en beweegredenen van consumenten die al dan niet een gesprek aan gaan met de aanbieder van zijn beleggingsverzekering. Hiertoe hebben 553 bezitters van een beleggingsverzekering een online vragenlijst ingevuld. Het Nibud heeft deze mensen geworven met behulp van ABN AMRO, Delta Lloyd en het panel van Opinieland van Survey Sampling International.

- Naar de tool Waardescan Beleggingsverzekeringen (<http://www.nibud.nl/sparen-vermogen/vermogen/waardescan.html>)
- Download het onderzoeksrapport 'De consument en zijn beleggingsverzekering, waarom sommige bezitters in actie komen en andere niet' ([http://www.fiscaalleven.eu/BeleggingsverzekeringenNibud\\_Onderzoeksrapport-26022014.pdf](http://www.fiscaalleven.eu/BeleggingsverzekeringenNibud_Onderzoeksrapport-26022014.pdf))
- Lees meer over beleggingsverzekeringen (<http://www.nibud.nl/sparen-vermogen/vermogen/beleggingsverzekeringen.html> )
- Lees meer over overlijdensrisico (<http://www.nibud.nl/sparen-vermogen/vermogen/overlijdensrisico.html>)