

Ministerie van Financiën

> Retouradres Postbus 20201 2500 EE Den Haag

Aan de voorzitter van de Tweede Kamer der Staten-Generaal
Postbus 20018
2500 EA 's-Gravenhage

Directie Financiële Markten

Korte Voorhout 7
2511 CW Den Haag
Postbus 20201
2500 EE Den Haag
www.minfin.nl

Ons kenmerk

FM/2010/160 U

Uw brief (kenmerk)

2010Z00819

Bijlagen

Datum 17 februari 2010

Betreft Kamervragen over wanproducten in de verzekeringsbranche

Geachte voorzitter,

Bijgaand treft u het antwoord op de vragen van leden Vos en Depla over wanproducten in de verzekeringsbranche van 18 januari 2010.

Hoogachtend,
de minister van Financiën,

Wouter Bos

1. Kent u het artikel 'Polis woonlasten ook niets waard'?¹

Ja.

2. Is het waar dat gemiddeld 42% van de betaalde premie van woonlastenverzekeringen op ging aan provisies, waardoor de verzekering praktisch niets waard is bij uitkering?

De AFM heeft mij vorig jaar geïnformeerd over de hoogte van provisies bij betalingsbeschermers. Ik heb u hierover in mijn brief van 16 juni 2009 geïnformeerd. Ik heb daarbij gesteld dat ik dergelijke provisies excessief vind en aangekondigd dat ik daarom de reikwijdte van de provisietransparantie en de inducementnorm zou uitbreiden naar deze producten. Dit is per 1 januari 2010 in werking getreden. De AFM ziet toe op de naleving hiervan. Nu tussenpersonen aan de klant moeten vertellen hoe veel ze met het afsluiten van het product verdienen, verwacht ik dat deze uitwassen tot het verleden behoren.

Het is overigens niet per definitie zo dat de hoge provisies ervoor zorgen dat een verzekering niets waard is. Over het algemeen zullen er wel degelijk risico's gedekt zijn, maar deze dekking zal lager zijn dan de consument op grond van de betaalde premies had mogen verwachten.

3. Deelt u de mening dat deze situatie zeer ongewenst is en dat de aanbieders van deze producten de kopers moeten compenseren? Zo nee, waarom niet?

Of kopers gecompenseerd dienen te worden is een zaak tussen partijen. Als consumenten klachten hebben, kunnen zij zich wenden tot de tussenpersoon of verzekeraar met een klacht. Als dat niet tot afdoende oplossing leidt staat de mogelijkheid open om naar Kifid of de rechter te gaan.

Daarnaast heeft de AFM mij laten weten dat zij de komende maanden onderzoeken uitvoert naar het naleven van de passende provisieregels. De onderzoeken richten zich op financiële dienstverleners en beleggingsondernemingen. De AFM zal marktpartijen aanspreken op het naleven van de passende provisieregels en, waar nodig, handhavend optreden.

4. In hoeverre is de verkoper van de polis verantwoordelijk voor het wijzen op de voorwaarden van de verzekering en het feit dat voor veel verzekerden de verzekering te weinig dekte?

¹ De Telegraaf, 12 januari 2010

Voor de adviseur van de polis geldt dat hij een zorgplicht heeft. Dat houdt in dat hij moet inventariseren wat de behoefte van de klant is en welk product daarbij past. Hij is er dan ook verantwoordelijk voor om te zorgen dat het product dat hij verkoopt past bij de verwachtingen die de klant daarvan heeft. Als een klant hier een klacht over heeft, dan kan hij zich tot tussenpersoon of verzekeraar en daarna tot Kifid of de rechter wenden.

5. Deelt u de mening van de PvdA dat banken die dit soort verzekeringen als koppelverkoop met een hypotheek verkocht hebben de huizenbezitters die in betalingsproblemen komen ten gevolge van het verlies van baan of ziekten een betalingsregeling moeten bieden vergelijkbaar met die van de Nationale Hypotheekgarantie?

Ik verwacht dat banken uit zichzelf over zullen gaan tot het aanbieden van een betalingsregeling in de situatie dat kredietnemers niet meer aan hun verplichtingen kunnen voldoen, los van de vraag of er sprake is van onvoldoende dekking van betalingsbeschermers. Het aanbieden van een betalingsregeling is voor de hypothecaire financier zelf ook aantrekkelijk: een huis brengt bij een executieverkoop veel minder op. Daarom bieden banken dergelijke regelingen in de praktijk ook vaak aan; hoe deze regeling er uit ziet verschilt van geval tot geval.

Ter informatie voeg ik nog toe dat de NHG al kan worden aangesproken om een moeilijke periode te overbruggen, zodat de woning niet direct verlaten hoeft te worden. Indien de betalingsproblemen niet van tijdelijke aard zijn en het huis moet verkocht worden dan kan dit leiden tot een de restschuld aan de geldverstrekker. Het Waarborgfonds betaalt deze restantschuld aan de geldverstrekker. Wanneer de persoon welke de NHG heeft afgesloten geen schuld heeft aan de gedwongen verkoop (bijvoorbeeld werkloosheid) kan het Waarborgfonds dit bedrag kwijtschelden. Voorwaarde hiervoor is dat die persoon heeft meegeholpen de restschuld zoveel mogelijk te beperken.

Overigens is het verkopen van een verzekering bij een kredietovereenkomst niet ongebruikelijk. Het kan ertoe leiden dat de kredietverstrekker vanwege de grotere zekerheid gunstiger voorwaarden biedt voor de lening. Het is natuurlijk merkwaardig als de verkochte verzekering niet tot voldoende dekking leidt en de debiteur alsnog betalingsproblemen ondervindt, omdat dit ook voor de kredietverstrekker ongunstig is. Het heeft er dan ook de schijn van dat dergelijke verzekeringen waarbij dekking tekort schiet vooral worden verkocht vanwege de provisie-inkomsten. Omdat tussenpersonen nu transparant moeten maken wat ze aan provisie op zo'n product verdienen is de de klant daar nu beter van doordrongen. Bovendien kan de toezichthouder er met de nieuwe regels op toezien

dat de tussenpersonen geen provisies ontvangt die in strijd zijn met het belang van de klant.

Directie Financiële Markten

Ons kenmerk
FM/2010/160 U

6. Kent u het artikel 'Polissen blijven raadsels, behalve de complexe'?²

Ja.

7. Is het waar dat bemiddelaars en verzekeraars niets hoeven te zeggen over de provisie die zij ontvangen op een polis die niet bestemd is ter dekking van een geldlening?
8. Deelt u de mening dat deze situatie zeer ongewenst is, en dat ongeacht het verkoopkanaal duidelijk moet zijn hoeveel geld op gaat aan andere zaken dan de verzekerde gebeurtenis?

De reikwijdte van de provisietransparantie is beperkt tot complexe producten, hypotheek, betalingsbeschermers en uitvaartverzekeringen.

Betalingsbeschermers zijn verzekeringen die in samenhang met een kredietovereenkomst worden gesloten. De verzekering hoeft overigens niet op hetzelfde moment te zijn aangegaan. Vooralsnog stel ik mij op het standpunt dat andere niet-complexe producten voor klanten goed te begrijpen en vergelijken zijn en dat daarom verregaande transparantie-eisen voor dergelijke producten disproportioneel zijn. De discussie over wenselijkheid van uitbreiding van de reikwijdte naar eenvoudige producten wil ik voeren na de evaluatie van de provisieregelgeving die ik momenteel aan het organiseren ben.

9. Kent u het artikel 'Dubbel declareren bij schade is oplichting'?³

Ja.

10. Deelt u de mening van het Verbond van Verzekeraars dat tussenpersonen die bij letselschade bij zowel het slachtoffer als de verzekeraar hun werkzaamheden declareren zich schuldig maken aan oplichting?

Ik deel die mening. Voor een nadere toelichting verwijs ik naar de antwoorden die de minister van Justitie over dit onderwerp op 9 februari jl. op vragen van lid Gerkens (SP) heeft gegeven. Bij vraag 7 gaat hij in op dit specifieke punt.

11. Deelt u de mening dat het anno 2010 onbestaanbaar zou moeten zijn dat consumenten nog steeds geld uit de zak wordt geklopt door verzekeringen die niets waard blijken te zijn, door te hoge provisies en door tussenpersonen die hun werkzaamheden dubbel declareren?

² De Pers, 6 januari 2010

³ Nu.nl, 13 januari 2010

Ik deel die mening.

12. Deelt u de mening dat uit deze voorbeelden blijkt dat de financiële sector nog steeds niet definitief schoon schip heeft gemaakt? Zo nee, waarom niet?

Ik heb tijdens het AO op 3 december aangegeven dat ik het eens ben met de constatering dat er nog niet definitief schoon schip is gemaakt, maar tegelijkertijd wil ik niet meegaan met de suggestie dat er niets zou gebeuren. Er gebeurt heel veel, zowel in de sector zelf als op het vlak van regelgeving. Met betrekking tot de provisieregelgeving schetste ik u al een belangrijk voorbeeld. De uitbreiding van de provisieregelgeving is mede op aandrang van de verzekeringssector zelf tot stand gekomen. De sector heeft ook zelf aandacht gevraagd voor de kwetsbaarheden in de gespecialiseerde markt van woonlastenbeschermers. Vanzelfsprekend zijn er nog verbeterpunten te benoemen en ik onderzoek momenteel of er manieren zijn waarop ik met regelgeving goede initiatieven van de sector zelf kan ondersteunen.