



**Iris Brik**  
directeur/eigenaar *Fine Tuning Personal Finance*

'5Klank' is een wekelijkse rubriek, waarin vijf bekende bedrijfstakgenoten hun mening geven over iets wat hen die week, in relatie tot het intermediair, bezighoudt.

De '5Klankers' zijn: Erica Blom (directeur Marketing & Verkoop Delta Lloyd Verzekeringen), Wilma de Bruijn (directeur Eureko Academy Life & Pensions), Emilie Schols (pensioenconsultant), Iris Brik (financieel planner) en Heleen de Heer (directeur commerciële ontwikkeling Meeùs)

Het intermediair dat op deze column wil reageren, kan een e-mail sturen naar: [irisbrik@finetuning.nl](mailto:irisbrik@finetuning.nl)



## Monopolie van verzekeraars

Dankzij de kamerleden Blok (VVD) en Depla (PvdA) kunnen ook banken vanaf 2008 fiscaal gefacilieerde producten als de kapitaalverzekering eigen woning en lijfrentes aanbieden. De Tweede Kamer heeft op 5 juli daartoe een wetsvoorstel aangenomen. De Eerste Kamer moet nog wel akkoord gaan met dit voorstel. Verzekeraars, die hun levenproductie de afgelopen jaren toch al zagen dalen, zouden dan een stevige concurrent erbij krijgen. Maar is dat eigenlijk wel zo?

Nog niet zo lang geleden hadden de verzekeraars het monopolie op fiscaal gefacilieerd sparen via kapitaalverzekeringen eigen woning en lijfrente-verzekeringen. Met name lijfrente-verzekeringen waren zeker in de jaren '80 begin jaren '90 zeer lucratief, gezien de grote bedragen die in aftrek konden worden gebracht op het inkomen. Door de vele overheidsmaatregelen zal menig polishouder de polis in plaats van een lucratief product als een blok aan het been ervaren: de premie-aftrek is aan banden gelegd of soms zelfs in het geheel niet

meer aftrekbaar en de fiscale regimes zijn de afgelopen jaren zo vaak gewijzigd dat menigeen niet meer weet wat nog wel of niet met de polis kan. Met als gevolg onterechte premieaftrek in veel ib-aangiftes of een flut uitkering vanwege de levenslange uitkering van de lijfrente. Dan hebben wij het nog niet eens over de

bedroefend slechte rendementen van deze polissen.¶ Komen we gelijk aan bij het punt dat het mijns inziens niet zo'n vaart zal lopen. Ik heb mij soms met recht verbaasd over het miserabele kennisniveau van lijfrente-verzekeringen. Het is zelfs een keer zover

**"Slechts een enkeling bij de bank heeft enige kennis van verzekeringen"**

gekomen, dat een medewerker van een offerte-afdeling weigerde (!) een offerte te maken, omdat hij bij hoog en laag bleef volhouden dat een bepaalde uitkeringsduur van een lijfrente niet mogelijk was. Slechts nadat ik enorme stampij had gemaakt en de jurist van de betreffende verzekeraar het wetsartikel gefaxed had (waaruit een en ander 'glashelder' bleek) ontving ik een offerte, overigens zonder enige vorm van excuus. Blijkbaar was deze medewerker zelf ook het spoor bijster geraakt in de fiscale materie van lijfrentepolissen.¶ Nu heb ik zelf heel wat jaren bij een bank doorgebracht en een belangrijke conclusie die ik destijds getrokken heb is, dat banken graag verstand van verzekeren willen hebben. Maar als ze er al interesse in hebben, dan is de kennis op dit gebied voorbehou-

den aan een enkeling. Ook ik heb pas verzekeren geleerd toen ik bij de bank weg was. Het managen van relaties, ja daar zijn ze goed in. Maar verzekeren? Dus voordat de bank de medewerkers zover heeft, dat zij op een acceptabel niveau cliënten met expirerend lijfrentekapitaal kunnen adviseren zijn we wel even verder. Banken zullen er na verloop van tijd achter komen dat het veel tijd en geld vraagt te investeren in fiscale kennis van hun personeel en het opzetten van een goed administratief systeem om de bedragen van kapitaal- en lijfrentesparen te kunnen blokkeren.¶ Die kosten zullen op enige wijze moeten worden terugverdiend.

Ik ben benieuwd hoe ze dat gaan doen! En juist de markt voor expirerend lijfrentekapitaal zal de komende jaren losbarsten, want dan gaan de polishouders uit de jaren '85-'90 met pensioen. De tussenpersoon, die deze complexe materie kan adviseren en de visie heeft dit op basis van uurtarief te doen zal de komende jaren juist een voorsprong hebben. En de verzekeraars? Die kunnen deze jaren mooi benutten om de kosten in hun producten inzichtelijk te maken. De slogan, dat rendementen uit het verleden geen garantie bieden voor de toekomst is inmiddels achterhaald. Beter zouden zij deze kunnen wijzigen in de slogan, dat transparantie in de kosten de basis is voor een beter rendement in de toekomst!