

PERSBERICHT

datum: 14 maart 2019

Beleggingsverzekeraar versterkt ethische voetafdruk

Private Insurer zet 100 naakte fondsen extra in markt

Beleggingsverzekeraar Private Insurer verruimde zijn aanbod fondsen met een honderdtal clean sheets en institutionele beleggingsfondsen. De eraan verbonden kosten zijn zeer transparant voor de klant.

Beknopt

- **De Belgische beleggingsverzekeraar Private Insurer heeft zijn waaier clean sheets of institutionele fondsen – naakte beleggingsfondsen die geen vergoeding voor de distributie uitkeren – met een honderdtal extra fondsen uitgebreid.**
- **Particulieren hebben doorgaans geen toegang tot deze clean sheets of institutionele fondsen, maar nu dus wel via Private Insurer.**
- **“Enkel meer transparantie en fair handelen kan het vertrouwen van de klant in de financiële dienstverlening herstellen. Sleutels zijn transparantie en het uitbannen van belangenconflicten in de ganse keten van verzekeraar naar makelaar naar klant”, zegt Barbara De Beurme, CEO Private Insurer.**

Meer transparantie voor klant

Private Insurer zet de nieuwe stap richting ethisch zakendoen door een honderdtal extra clean sheets en institutionele fondsen in de aanbodwaaier op te nemen. Private Insurer kiest voor een transparant productaanbod waar de klant centraal staat. De beleggingsverzekeraar doet dat vanuit zijn zorgplicht voor de klant en als reactie op de marktpraktijk waar er nog vaak met kosten wordt gegoocheld.

“We volgen de markt natuurlijk zeer nauwlettend op, dat begrijp je. In het algemeen kan de transparantie in het aanbod Tak 23-beleggingsverzekeringen nog aanzienlijk verbeterd worden. Vaak weet de klant niet hoeveel die juist zal betalen en heeft die geen idee van de kosten die nadien nog worden verrekend in de koers van het fonds. De klant weet ook niet wie er wat verdient op zijn aankoop. Kortom, de klant wordt qua kosten vaak in het ongewisse gelaten”, zegt Barbara De Beurme. Recente regelgeving in de materie belet niet dat dit euvel verder bestaat.

Private Insurer SA-NV

Av-Tedesco-laan 7 • B-1160 Brussels • Tel +32 (0) 2 676 18 60 • RPR Brussels 0866 104 486 • service@privateinsurer.com • www.privateinsurer.com

Insurance company authorized to write "life, marriage and birth assurances linked to investment funds" (class 23) • BSG 6 February 2006

Onderneming toegelaten voor de volgende verzekeringsverrichtingen "levens-, bruidsschats- en geboorteverzekeringen ivm beleggingsfondsen" (tak 23) • BS 6 februari 2006

Entreprise agréée pour pratiquer les opérations d'assurance suivantes "assurances sur la vie, de nuptialité et de natalité liées à des fonds d'investissement" (branche 23) • MB 6 février 2006 • NBB-BNB 2365

Retrocessie als mank voorbeeld

Een voorbeeld van dat gebrek aan transparantie betreft de retrocessie. De retrocessie is een vergoeding voor het aan de man brengen van het beleggingsfonds.

Die retrocessie wordt door de fondsbeheerder doorgerekend in de koerswaarde van het fonds en betaald aan de verzekeraar.

Barbara De Beurme: “De meeste verzekeraars steken die vergoeding zelf op zak. De financiële bemiddelaar die werkelijk instond voor de distributie van het fonds moet dan mogelijk op zoek naar een vergoeding. Het resultaat is dat de klant tweemaal betaalt. Er is ook een praktijk waarbij de retrocessie stijgt naarmate je meer van een fonds verkoopt. Dus worden er nog altijd producten verkocht omwille van de mogelijke verdiensten voor de aanbieder en de distributeur en niet omdat dat product het best mogelijke is voor de klant.”

Private Insurer is de enige beleggingsverzekeraar op de Belgische markt die de ontvangen retrocessies van de fondsbeheerders volledig doorbetaalt naar degene die de distributie heeft verzorgd, de financiële tussenpersoon.

Barbara De Beurme: “We stellen de makelaar ook voor om die retrocessie vervolgens in de polis van de klant te storten en zijn vergoeding voor het beheer en de opvolging van de polis apart te regelen of te vermelden naar de klant. Dat maakt alles heel transparant voor de klant.”

Volledige inzage

“De transparantie kan nog heel wat versterkt worden op de markt van de beleggingsverzekeringen. De sector moet de zorgplicht voor de klant serieus nemen en elk mogelijk belangenconflict in de keten uitbannen”, zegt Barbara De Beurme, CEO Private Insurer.

Private Insurer heeft daarom het aangeboden pallet beleggingsfondsen die geen retrocessie uitkeren aanzienlijk vergroot.

Bert van Houte, CCO van Private Insurer: “Sinds begin dit jaar kan de financieel bemiddelaar zijn advies vormgeven met een 100-tal clean sheets of institutionele fondsen. Dat zijn fondsen waar geen vergoeding voor de distributie wordt uitgekeerd. De doorlopende kosten zijn aanzienlijk lager dan bij andere klassieke fondsen. Particulieren hebben doorgaans geen toegang tot deze clean sheets of institutionele fondsen, maar nu dus wel via Private Insurer.”

Al de nieuwe fondsen zijn volledig geïntegreerd in de digitale tool die Private Insurer ter beschikking stelt van de distributie. De financiële dienstverlener kan zijn vergoeding voor de verkoop van de clean sheets of institutionele fondsen zelf afspreken met de klant en ook rechtstreeks door de klant laten betalen. Dankzij de zuivere en transparante transactie heeft de klant volledige inzage in de distributiekosten en is die ook zeker van een volledig onafhankelijk advies omtrent de beleggingsverzekering.

Integriteit en ethiek

Private Insurer volgt zijn dna en zet integriteit en ethiek centraal. Barbara De Beurme: “We storten als enige verzekeraar elke cent retrocessie die we ontvangen rechtstreeks door naar de makelaar, degene die de distributie verzorgt. We sensibiliseren de makelaar ook om die retrocessie vervolgens in de polis van de klant te brengen. Dat biedt de klant een psychologisch voordeel omdat er extra stortingen in de polis komen. En de makelaar kan de klant dan een heel transparante afrekening bezorgen voor zijn diensten.”

De focus ligt op de zorgplicht als verzekeraar. Barbara De Beurme: “Tegenover klanten maken we ons productaanbod zo transparant mogelijk. Het belang en het comfort van de klant staan centraal. Dat betekent ook dat we de financiële bemiddelaar ondersteunen in zorgvuldig handelen en daarvoor de geschikte tools aanbieden. Transparant zijn betekent dat het soms wat complexer oogt maar de onderliggende realiteit is ook complex. Wanneer men vereenvoudigt is het risico op gebrekkige transparantie veel groter.”

Over Private Insurer

Private Insurer is een Belgische levensverzekeraar met een unieke klemtoon op tak23 oplossingen. Private Insurer werkt voor de distributie van zijn producten enkel samen met de onafhankelijke professionele makelaars. Private Insurer verleent toegang tot meer dan 400 fondsen bij meer dan 70 verschillende vermogensbeheerders en verscheidene banken.

Perscontact: Barbara De Beurme, tel. 02-676.18.60