

Interview

Barbara De Beurme: “De sector kan haar zakelijke ethiek nog versterken.”

Pprivate Insurer biedt de private klant voortaan toegang tot een honderdtal clean sheets en institutionele beleggingsfondsen. De verruiming van het aanbod past in de ethische koers van de beleggingsverzekeraar.

Volgens Private Insurer kan de sector haar zakelijke ethiek nog versterken. “Men kan best de zorgplicht voor de klant serieus nemen. Het vertrouwen van de klant in de financiële sector toont nog steeds een enorme deuk. Enkel meer transparantie en fair handelen kan het vertrouwen van de klant in de financiële dienstverlening herstellen. Het is zaak alle belangenconflicten uit te bannen in de ganse productieketen van fondsbeheerder via depotbank of fondsplatform naar de verzekeraar, de tussenpersoon en de klant,” zegt CEO Barbara De Beurme.



Barbara De Beurme, CEO Private Insurer



Aanbieders op de markt van de financiële producten kunnen transparanter zijn over het kostenplaatje dat ze de klant aanrekenen. De boodschap binnen de verzekeringssector geldt in het bijzonder voor de markt van de Tak 23-beleggingsverzekeringen waarin Private Insurer zelf actief is – en die daar dan ook nauwlettend wordt opgevolgd – maar geldt bij uitbreiding voor de hele financiële dienstensector.

“Als het over kosten gaat voor de aankoop en het beheer van het onderliggende beleggingsfonds, wordt de klant nog vaak in het ongewisse gelaten”, zegt Barbara De Beurme. “Als klant weet je niet wie er wat verdient op je aankoop. Als je 10 betaalt, denk je ‘ik betaal 10’. Maar in werkelijkheid betaal je als klant meer dan die 10. De onderliggende realiteit is dusdanig complex dat de klant niet beseft wie wat krijgt, met de daaruit voortvloeiende kostenverhoging en rendementsverlaging. Zelfs de invoe-

ring van de Europese IDD, MiFID en PRIIPS regelgeving lost dit euvel niet op.” (IDD staat voor Insurance Distribution Directive, MiFID voor Markets in Financial Instruments Directive en PRIIPS voor Packaged Retail and Insurance-based Investment Products.)

De gebrekkige transparantie heeft te maken met de manier waarop allerlei kosten in de productieketen naar de klant toe worden getransporteerd. In de keten van beleggingsfonds – verzekeraar – makelaar focust elke partij traditioneel op zichzelf en op de eigen verdiensten. Barbara De Beurme haalt de retrocessie als voorbeeld aan. “Elke fondsbeheerder rekent beheerkosten aan. Deze worden verrekend in de koers van het fonds. Een deel van die aangerekende beheerkosten wordt als retrocessie doorgestort naar de verzekeraar en dient voor het aan de man brengen van het beleggingsfonds (als onderdeel van de beleggingsverzekering) te vergoeden.

De klant ziet die retrocessie dus nooit als echte kosten verschijnen. Het fonds koerst voor de klant gewoon wat lager dan wat het op de markt intrinsiek zou waard zijn zonder die retrocessie.”

RETROCESSIE

De courante praktijken rond die retrocessie zorgen volgens Barbara De Beurme voor flink wat onduidelijkheid en belangenvermenging. “Er zijn verzekeraars die deze retrocessie voor zich houden en dus niet of niet volledig uitkeren aan degene die het beleggingsfonds effectief aan de man of vrouw

ringspolis op zich. Als de klant enkel de kosten voor dat beheer te zien krijgt, en de kosten van de verkoop niet (die zitten immers verborgen verrekend in de koers van het fonds, redac.) dan krijgt de klant nooit een volledig beeld van wat de dienstverlening van de makelaar kost.”

Ten derde zijn er belangenconflicten mogelijk. “Beleggingsfondsen kunnen immers de hoogte van de retrocessie laten afhangen van het volume dat omgezet wordt. Dat kan de verzekeraar of de makelaar inspireren om dat beleggingsfonds vaker te adviseren, wat niet noodzakelijk in het belang is van de

“De gebrekkige transparantie heeft te maken met de manier waarop kosten in de productieketen naar de klant toe worden getransporteerd”

brengt. Dat betekent dat de makelaar die het beleggingsfonds aan de man bracht mogelijks elders op zoek zal gaan naar een vergoeding voor die verkoop en opvolging. De klant betaalt zo een dubbele rekening.” (Als eigenlijke kosten voor de makelaar en als oneigenlijke kosten voor de verzekeraar verrekend in de koers van het fonds, redac.)

Ten tweede zorgt ook het doorstorten van de retrocessie aan de makelaar voor onduidelijkheid. “Als de makelaar de retrocessie ontvangt, dan hoeft de klant

klant. Als je het belang van de klant echt vooraan plaatst, dan zou het advies nooit beïnvloed mogen worden door de vergoeding die je voor het aanbieden van een bepaald beleggingsfonds/product krijgt.”

EEN ANDERE ZAKELIJKE ETHIEK

“Het is nog altijd de praktijk dat er op retrocessies verdiend wordt door de verzekeraars,” zegt Barbara De Beurme, “terwijl het eigenlijk een vergoeding is voor de distributie. Maar voor de meeste

mogelijke verdiensten voor de aanbieder en de distributeur en niet omdat dat product het best mogelijke is voor de klant.”

“Het huidige systeem maakt het eveneens mogelijk om met kosten te gooche-len. Wie volledig transparant werkt, laat meer kosten zien dan wie kosten verdekt verrekend en dus kan de klant gemakkelijk op het verkeerde been worden gezet.”

ZORGPLICHT

“Als financiële dienstverleners hebben we allemaal een zorgplicht tegenover de klant. De ganse keten dient zorgvuldig te handelen. We willen onze distributiepartners daarin ondersteunen. Dat betekent dat we als Private Insurer de ganse distributieketting analyseren, in overleg gaan met de makelaars, en waar nodig innovatieve tools ontwikkelen en ter beschikking stellen van onze distributiepartners. Als iedereen de eigen tijd zo nuttig mogelijk kan besteden en we kosten verder kunnen beperken, is dat opnieuw in het voordeel van de makelaar en de klant. En wat in het voordeel van de makelaar en de klant is, is ook in het voordeel van Private Insurer.”

“Elke partij in de keten kan best zo transparant mogelijk zijn over de kosten die ze zelf voor haar eigen dienstverlening

“Private Insurer heeft het pallet beleggingsfondsen die geen retrocessie uitkeren aanzienlijk vergroot”

alvast geen rekening meer te ontvangen wat de aankoop van het fonds betreft. Maar de makelaar verzorgt naast de verkoop van het beleggingsfonds ook nog het beheer van de beleggingsverzeke-

verzekeraars zit daar het vlees op het been. Het is ook nog altijd zo dat die retro's belangenconflicten kunnen uitlokken. Het is nog altijd de praktijk om een product te verkopen omwille van de



Bert van Houte, CCO van Private Insurer

aanrekent. De meest zuivere situatie om naar te streven, is er een waar de kosten van elke partij in de keten duidelijk als dusdanig te herkennen zijn. Dat is waar we best naartoe zouden evolueren.

Private Insurer neemt daarin zelf een voorbeeldrol en wil deze ontwikkeling verder faciliteren en ondersteunen. "Als het over beleggingsfondsen gaat waar nog steeds retrocessies uitgekeerd worden, storten we elke cent retrocessie door naar de makelaar", zegt Barbara De Beurme. "Het is vreemd om het zo te moeten stellen (want het zou de meest normale gang van zaken moeten zijn). Hierin zijn we uniek: we laten de vergoeding voor de distributie toekomen aan degene die de distributie doet, zijnde de financiële bemiddelaar."

Het is aan de makelaar om te bepalen wat die met de retrocessie doet. "We laten de makelaar de optie om zelf het vergoedingsmodel te kiezen. Heel klas-

siek de retrocessie ontvangen, kan nog steeds. Maar het lijkt ons toekomstgericht als de makelaar de retrocessie terug in de polis laat komen. Dat geeft de klant een aantrekkelijk 'psychologisch' voordeel omdat er extra stortingen in de polis komen. De makelaar kan de klant een heel transparante afrekening bezorgen van de kostprijs van zijn diensten. Maar voor wie dat wenst, gaan we nog een stap verder."

CLEAN SHEET EN INSTITUTIONELE FONDSEN

Private Insurer heeft het pallet beleggingsfondsen die geen retrocessie uitkeren aanzienlijk vergroot. "Sinds begin dit jaar kan de financieel bemiddelaar zijn advies vorm geven met een 100-tal clean sheets of institutionele fondsen", zegt Bert van Houte, CCO van Private Insurer. "Dat zijn fondsen met aanzienlijk lagere doorlopende kosten waar particulieren doorgaans geen toegang toe

hebben. Bij Private Insurer krijgen ze die toegang. Al deze fondsen zijn ook volledig geïntegreerd in de digitale tool die we ter beschikking stellen van onze distributiepartners."

Met deze houding faciliteert Private Insurer een aanpak zoals die in Nederland wordt opgelegd. Daar zijn retrocessies verboden. "Het is belangrijk om vrijwillig het juiste te willen doen", zegt Barbara De Beurme. "Je kan best niet wachten tot de wetgeving dat oplegt. Aanbevelen is zelf keuzes te maken en je wijze van handelen aanpakken."

Er is een geïntegreerd besef nodig van de maatschappelijke rol die elke financiële dienstverlener speelt en die iedere financiële instelling of aanbieder heeft. Als je je bewust bent van die rol, dan kan je niet anders dan transparant handelen."

Hans Housen

Successierekenaar



Adviseert u klanten inzake vermogensbeheer, schenk- en erfbelasting?

Wilt u deze belastingen eenvoudig online berekenen?

Neemt u enkel genoegen met een tool die is ontwikkeld door experts in erfbelasting?

Dan is de **Successierekenaar** iets voor u! Gebaseerd op de cd-rom van Paul Dons, kan de **Successierekenaar** nu rekenen op de expertise van onze adviesraad: R. Deblauwe, J. Decuyper, E. Spruyt, H. Casier, J. Lemmens, R. Mattheus, K. Wandelaer, M. Van Molle en G. de Foy.

Ontdek de geactualiseerde Successierekenaar van P. Dons op wkbe.be/successierekenaar