

RONDETAfelGESPReK OVER LEVENSVeRZEKERINGEN

‘GewaARBorgde rentes zijn niet meer houdbaar’

De lage rente is een probleem voor de sector van de levensverzekeringen. Maar dat heeft ook een voordeel: de levensverzekeraars worden gedwongen innovatief te zijn en leggen weer de nadruk op hun dienstverlening.

LAURENT FEINER, FOTOGRAFIE THOMAS DE BOEVER

De lage rente verplicht de levensverzekeraars innovatief te zijn. Hoe pakken ze dat aan? En welke gevolgen heeft dat voor de consument? We vroegen het aan acht verzekeraars: Jean-Michel Bourdoux, directeur Leven Collectiviteiten bij Ethias; Philippe Colle, gedelegeerd bestuurder van Assuralia; Latifa Idrissi, hoofd productmanagement Life & IARD van Generali Belgium; Stefanie Mareels, salesmanager Life bij Generali Belgium; Marc Mathijsen, lid van het directiecomité en COO van Argenta Assurantie; Tom Meeus, gedelegeerd bestuurder en CEO van Federale Verzekeringen; Kathleen Van den Eynde, directeur Life, Investment & Asset Management Benelux van Allianz; en Marc Vrijman, voorzitter van AFER Europe.

Is het met de lage rente nog mogelijk levensverzekeringen met een aantrekkelijk rendement aan te bieden?

KATHLEEN VAN DEN EYNDE. “Dat de rente laag is, is niet nieuw meer. De consument is intussen opnieuw bereid meer risico’s te nemen. Producten die een gewaarborgd rendement (tak21) combineren met een belegging op de beurs (tak23) beantwoorden aan die vraag. Het advies van de verzekeringsmakelaar blijft daarbij cruciaal. De nieuwe MiFID-voorschriften verplichten hem er overigens

toe het beleggersprofiel van de verzekerde op te stellen, zodat de cliënt het product krijgt dat het beste aan zijn behoeften beantwoordt.”

MARC MATHIJSEN. “Als bank-verzekeraar stelt Argenta aan zijn cliënten verzekerings- en bankproducten voor op basis van wat we over hen weten. Zo bieden we creatieve tak23-producten aan zonder vaste vervaldag of waarvan de inschrijving beperkt is in de tijd. We hebben ook een product zonder vaste ver-

valdag en met gewaarborgd rendement van 2,10 procent op acht jaar en één dag.”

MARC VRIJMAN. “Wij hebben niet gewacht op de crisis van 2008 om onze gewaarborgde rendementen te verlagen. Bovendien hebben we onze waarborg beperkt tot één jaar; in het verleden was dat acht jaar. Maar een laag gewaarborgd rendement hoeft geen synoniem te zijn van een laag totaalrendement. Ook wij bieden een contract aan dat een tak21- en tak23 combineert.”

PHILIPPE COLLE. “Er staat zo’n 305 miljard euro op de spaar-, zicht- en termijnrekeningen, terwijl de verzekeraars een veel hoger gewaarborgd rendement kunnen bieden, waar ook nog winstdeelnemingen bovenop kunnen komen. De rendementen liggen vier of vijf keer hoger dan die van spaarrekeningen. De particulier is op zoek naar veiligheid. De verzekeraars hebben de afgelopen twee jaar 160 miljoen euro gestort in het Garantiefonds. Bovendien moeten de verzekeraars hun engagementen voor 100 procent dekken. Veiliger kan niet.”

JEAN-MICHEL BOURDOUX. “In een gespannen conjunctuur is de veiligheid van de pensioenen een prioriteit voor Ethias. Met een efficiënt en gecontroleerd asset-liabilitymanagement willen we de stabiliteit van het kapitaal in al onze fondsen op lange termijn garanderen. Voor onze verzekerden is die resultaatsverplichting geen luxe.”



MARC VRIJMAN
“Een laag gewaarborgd rendement moet geen synoniem zijn van een laag totaalrendement.”



TOM MEEUS. “Als we verplicht worden hoge rentes uit te betalen, dan kunnen we die niet garanderen op lange termijn. Dat is een gevolg van de Solvency 2-maatregelen. Maar het belangrijkste blijft het totaalrendement – het gewaarborgde rendement plus de winstdeelnemingen. Zolang de rente laag is, is een formule die tak21- en tak23-producten combineert de beste keuze voor de verzekerde.”

LATIFA IDRISSE. “Dit is een interessante periode voor innovatieve en creatieve verzekeraars. Ze moeten producten aanbieden die beantwoorden aan de nieuwe behoeften. De verzekerde beseft niet altijd dat hij in bepaalde fasen van zijn leven niet goed beschermd is. Het is onze taak hem daarover te informeren en hem de beste oplossing voor te stellen.”

Zijn de gewaarborgde rendementen van 3,75 en 3,25 procent voor groepsverzekeringen nog houdbaar?

“Een hervorming van de wet op de aanvullende pensioenen is onvermijdelijk. Een variabel gewaarborgd rendement is een goed denkspoor” *Jean-Michel Bourdoux*

LATIFA IDRISSE. “De situatie is complex. Alle verzekeraars hebben hun gewaarborgde rendement voor groepsverzekeringen verlaagd, ook Generali.”

KATHLEEN VAN DEN EYNDE. “De rentevoeten die de wet op de aanvullende pensioenen oplegt, zijn op lange termijn niet houdbaar voor de werkgevers. We zouden beter overschakelen naar een variabele rente die afhangt van de markten en van een referentierente, zoals de OLO.”

JEAN-MICHEL BOURDOUX. “Die hoge gewaarborgde rendementen zijn inderdaad niet houdbaar. Een hervorming van

de wet op de aanvullende pensioenen lijkt ons onvermijdelijk. De keuze voor een variabel gewaarborgd rendement is een goed denkspoor.”

TOM MEEUS. “Ook wij zijn een voorstander van zo’n variabel rendement.”

MARC VRIJMAN. “Voor een groepsverzekering wordt over een lange periode regelmatig geld gestort. Daardoor kun je op lange termijn een beter en stabielere rendement halen door te beleggen op de financiële markten of in een tak23. Om te voorkomen dat de verzekerden kort voor hun pensioen door een sterke koers- ➔



MARC MATHIJSEN
"De troeven van de levensverzekering staan buiten kijf."

ning. De troeven van de levensverzekering staan buiten kijf, ondanks de lage rente. Zo kunnen de verzekerden via zo'n product ook een deel van hun vermogen doorgeven."

kregen we al in 2003 het ISO 9001-certificaat. Dat betekent dat ons beheer verloopt volgens normen die streven naar een continue verbetering van de dienstverlening aan onze klanten."

"De rentevoeten die de wet oplegt, zijn op lange termijn niet houdbaar voor de werkgevers"

Kathleen Van den Eynde

JEAN-MICHEL BOURDOUX. "Innoveren is een van de prioriteiten van Ethias. Zo werken we oplossingen uit om de kosten van de vergrijzing op te vangen. In zijn rol als adviseur aan lokale overheden en besturen heeft Ethias Services de simulatietool Publi-Plan ontwikkeld. Die moet werkgevers in de publieke sector een beter inzicht geven in de evolutie van de lonen, wedden en pensioenen van hun statutaire en contractuele personeel, om hun benoemingsbeleid te optimaliseren. Ethias Services kreeg begin dit jaar het ISAE 3402-certificaat, een kwaliteitslabel voor de uitbetaling van pensioenen. Dat is tekenend voor ons continue streven naar klanttevredenheid." TOM MEEUS. "Voor onze dienstverlening

STEFANIE MAREELS. "Veel cliënten zijn op zoek naar een alternatief voor de lage rente. Om tegemoet te komen aan die vraag hebben we een product ontwikkeld waarvan het rendement is gekoppeld aan de vastgoed- en de rusthuizenmarkt, en dus niet aan de beurzen. Het product is weinig volatiel en biedt bescherming tegen de inflatie, aangezien de prestaties van het fonds gekoppeld zijn aan de huurinkomsten en de waarde van het vastgoed."

MARC VRIJMAN. "Dienstverlening is essentieel geworden. Verzekeraars moeten objectief advies verstrekken aan de consument. Daarom zijn de nieuwe MiFID-voorschriften die binnenkort voor de verzekeraars van kracht worden, wellicht een goede zaak. Ook de kosten die verzekeraars aanrekenen aan hun cliënten, moeten transparanter zijn. Door de lage rente kunnen we ons weer concentreren op onze kernactiviteit en meer zorgverzekeringen, verbeterde levenslange renteverzekeringen of gemengde levensverzekeringen aanbieden."

PHILIPPE COLLE. "Het gewaarborgde rendement, de kapitaalgarantie en de winstdeelnemingen zijn onmiskenbare troeven voor de levensverzekering. Maar we mogen niet vergeten dat de vergrijzing een belangrijke uitdaging is. We moeten daarom meer niet-medische kosten dekken. Drie op de tien Belgen verblijven de laatste vier of vijf jaren van hun leven in een rusthuis. Dat kost 2000 euro per maand, terwijl het gemiddelde pensioen slechts 965 euro per maand bedraagt. Thuiszorg kost 680 euro per maand. Een groepsverzekering zou ook de zorgbehoefte van de verzekerde moeten dekken." ©

➤ daling op de beurzen de helft van hun kapitaal verliezen, moeten we hen de mogelijkheid bieden een deel van dat opgebouwde kapitaal over te zetten naar een tak21-product voordat ze hun pensioenleeftijd bereiken."

PHILIPPE COLLE. "Een gewaarborgd rendement van 3,25 en 3,75 procent is niet vol te houden. Zelfs het IMF zegt dat. De regering vraagt ons die engagementen na te komen, terwijl ze zelf staatsbons uitgeeft met een rendement van nauwelijks 1,35 procent op vijf jaar en 2,15 procent op acht jaar. Ter vergelijking: voor OLO's op tien jaar biedt Duitsland 1,76 procent, Zwitserland 1,05 procent en België 2,59 procent."

Welke andere troeven hebben levensverzekeringen voor de consument naast het gewaarborgde kapitaal en rendement?

KATHLEEN VAN DEN EYNDE. "Verzekeraars moeten de nadruk blijven leggen op de behoeften van de consument. Zo moeten de verzekerde zich, afhankelijk van zijn leeftijd en zijn gezinssituatie, kunnen indekken tegen zorgbehoefte, overlijden of invaliditeit."

MARC MATHIJSEN. "Door de lage rente focussen we niet alleen meer op het rendement van de levensverzekeringsproducten, we zijn genoodzaakt ook het accent te leggen op onze adviesverle-



TOM MEEUS
"Zolang de rente laag is, is een combinatie van tak21 en tak23 de beste keuze."