

Wie is wie?



THIERRY BRISACK

Onderdirecteur
Arbeidsongeschiktheid
van DKV Belgium

“De verzekeraars moeten een maatschappelijke rol spelen.”



PATRICK DE BAETS

Lid van het Directiecomité,
commercieel en marketing-
directeur van de Groep P&V

“Het gewaarborgde rendement zou niet de hoogste prioriteit mogen zijn.”



KOEN DEPAEMELAERE

Directeur Life Retail
van AXA Belgium

“Er moet een groter aanbod komen van producten die een individu in de loop van zijn leven volgen.”

LEVENSVZERKERINGEN MOETEN MAATSCHAPPELIJKE ROL SPELEN

Rendement is niet alles

De financiële crisis heeft de rendementen van levensverzekeringen doen kelderen. Maar die producten hebben nog veel andere troeven. “Laat ons terugkeren naar onze kernactiviteit: de prestaties van de sociale zekerheid in gezondheidszorg en pensioenen aanvullen.” **LAURENT FEINER**

De levensverzekeraars beleven moeilijke tijden. De financiële crisis heeft de rendementen van hun producten doen kelderen. Maar levensverzekeringen hebben meer te bieden dan alleen een gewaarborgd rendement, ze komen ook tegemoet aan een reeks behoeftes van de verzekerden. Naar aanleiding van de uitreiking van de Decavi Levensverzekeringstrofeeën voor de beste levensverzekeringsproducten bracht Trends zeven prominente vertegenwoordigers van de sector bij elkaar voor een rondetafelgesprek over de levensverzekering van de toekomst.

TRENDS. Het gewaarborgde rendement van levensverzekeringen is de afgelopen twee jaar flink gedaald. Verwacht u dat die tendens nog doorzet?

KARCHER. “Ja. Maar we mogen ons niet blindstaren op het gewaarborgde rendement. We moeten er alles aan doen om de waarborgen bij overlijden, arbeidsongeschiktheid of zorgbehoevendheid te optimaliseren. Toch blijft het rendement in de ogen van de verzekerden belangrijk, vooral op korte termijn.”

DEPAEMELAERE. “De langetermijnrente zal nog dalen en op een laag niveau blijven. Alle aandacht gaat naar de problemen van de banksector. Het metier van

de verzekeraar staat daardoor onder druk. De Solvency II-regels, die het eigen vermogen van de verzekeraars beter willen afstemmen op het risicogehalte van hun activiteiten, bieden geen mogelijkheid om hogere gewaarborgde rendementen te geven. De verzekeraars moeten producten aanbieden die minder kapitaal verslinden, zoals levensverzekeringen gekoppeld aan beleggingsfondsen, contracten met periodieke premies — en niet langer met eenmalige premies — en traditionele zorg- en pensioencontracten.”

ROBYNS. “Solvency II maakt het de verzekeraars bijzonder lastig. Het is moeilijk nog in aandelen te beleggen en hoge



PHILIPPE ENGELEN
Marketingmanager
Life van Federale
Verzekering

“Er is een wettelijk keurslijf dat de verzekeraar verbiedt volledig tegemoet te komen aan de behoeftes van de verzekerden.”



BERNADETTE KARCHER
Directeur Life Retail van
Belfius Insurance

“In deze crisistijden zijn we te veel assetmanagers geworden.”



WAUTHIER ROBYNS
Directeur Communicatie van
Assuralia

“De rendementen die de wet op de bedrijfspensioenen oplegt, zijn te hoog.”



KATHLEEN VAN DEN EYNDE
Directeur Life en Health
van Allianz

“Vergeleken met de buurlanden zijn onze gewaarborgde rendementen zo slecht nog niet.”

gewaarborgde rendementen te bieden. Investeren in obligaties met een hoge rating – en dus een lager rendement – lijkt onvermijdelijk.”

DE BAETS. “De sector heeft jarenlang vooral ingezet op kapitalisatieproducten met een hoog rendement en daarmee de spaarproducten van de banken beconcurrereerd. Laat ons terugkeren naar onze kernactiviteit: de prestaties van de sociale zekerheid in gezondheidszorg en pensioenen aanvullen. Een persoon van 65 heeft een levensverwachting van zeventien à twintig jaar, veel meer dan twintig jaar geleden. Gepensioneerden leven langer, maar dat betekent niet noodzakelijk dat ze langer gezond blijven. Dat creëert nieuwe behoeftes en brengt extra kosten met zich. Verzekeraars moeten engagementen op zeer lange termijn naleven – daarin zit het verschil met bankiers. Het gewaarborgde rendement zou dus niet de hoogste prioriteit mogen zijn.”

VAN DEN EYNDE. “Vergeleken met de buurlanden zijn onze gewaarborgde rendementen zo slecht nog niet. De nieuwe rendementen die de meeste groepsverzekeraars aanbieden, behoren zelfs tot de beste. Maar het beroep van de verzekeraar bestaat erin de verzekerden oplossingen te bieden voor hun behoeftes, en vooral voor de zorg.”

“Gepensioneerden leven langer, maar dat betekent niet noodzakelijk dat ze langer gezond blijven. Dat creëert nieuwe behoeftes en brengt extra kosten met zich”

ROBYNS. “Het gewaarborgde rendement heeft een kostprijs voor de verzekerde. Daar is hij zich niet altijd van bewust. De rendementen die de wet op de bedrijfspensioenen oplegt, zijn te hoog. Als de verzekeraar niet meer kan volgen, zal de werkgever moeten bijspringen. Dat kan onhoudbaar worden. Om die reden heeft Assuralia aan de alarmbel getrokken.”

Moet de verzekeringssector geen producten aanbieden die gekoppeld zijn aan de levenscyclus van de verzekerde?

DEPAEMELAERE. “Ja, de behoeftes van verzekerden veranderen tijdens hun leven. Er moet dus een groter aanbod komen van lifecycleproducten, die een individu in de loop van zijn leven volgen.”

DE BAETS. “Tot op heden hebben we altijd kapitaal en rentes uitgekeerd. We moeten in de toekomst ook prestaties in natura, zoals zorgverlening, toevoegen als aanvulling van de financiële uitkeringen.”

BRISACK. “Op 65 jaar loopt een groepsverzekering af en stort de verzekeraar het kapitaal aan de verzekerde, die het op de bank zet. Die klant is verloren voor de verzekeraar. Toch zou die hem nog heel wat diensten kunnen leveren, bijvoorbeeld voor medische zorg. Weet u dat de gemiddelde kostprijs van de gezondheidszorg 2000 euro per jaar bedraagt voor een 50-jarige en bijna 8000 euro voor een 80-jarige?”

ROBYNS. “In België hebben levensverzekeringen nog een groot potentieel. Volgens de OESO bedraagt de huidige vervangingsratio – de verhouding tussen het laatste loon en het pensioen – gemiddeld 40 procent. Dat is te weinig, vooral ➤

➤ omdat voor de hogere inkomens het percentage nog veel lager is. In Nederland loopt het op tot bijna 80 procent.”

Zorgverzekeringen bieden een antwoord aan de behoeftes van de vergrijzing. Verzekeraars bieden die niet aan. Waarom niet?

ENGELÉN. “Er is een wettelijk keurslijf dat de verzekeraar verbiedt volledig tegemoet te komen aan de behoeftes van de verzekerden. Een typisch geval is de lijfrente.”

KARCHER. “We kunnen het solidariteitsprincipe tussen de verzekerden laten spelen. Maar het is de vraag tot welk punt de verzekerden daartoe bereid zijn. Sommigen willen geen premie betalen voor een risico dat hen weinig of niet aanbelangt.”

BRISACK. “Naarmate mensen ouder worden, hebben ze meer zorg nodig en verliezen ze een deel van hun autonomie. De verzekeraars moeten daar een maatschappelijke rol spelen. Als de Belg niet gevoelig is voor dat thema, is dat de schuld van de verzekeraars, die er niet genoeg over communiceren. In Vlaanderen is de Vlaamse Zorgkas het begin van een oplossing. Men zou kunnen overwegen aan die behoeftes te voldoen via het wettelijk pensioen.”

KARCHER. “En zelfs via de tweede pensioenpijler, de pensioenen gefinancierd door de werkgevers.”

ENGELÉN. “De kostprijs van een zorgverzekering is te hoog. Voor oudere mensen, die in de nabije toekomst mogelijk

“Verzekeraars moeten engagementen op zeer lange termijn naleven — daarin zit het verschil met bankiers”



SOLIDARITEIT
 “Sommige verzekerden willen geen premie betalen voor een risico dat hen weinig of niet aanbelangt”

behoefte hebben aan zorg, is de prijs allesbehalve aantrekkelijk, tenzij de overheid er fiscale stimuli voor geeft. Voor jonge mensen is de prijs wel aantrekkelijk, maar ze vinden zo’n verzekering geen prioriteit. Zo beland ik terug bij het solidariteitsprincipe dat in zo’n geval zou moeten spelen. Het is de verantwoordelijkheid van de overheid om de vergrijzingsproblemen op te lossen.”

DE BAETS. “De publieke sector zal die kosten voor de hele bevolking niet kunnen dragen. De pensioenen kosten al 10 procent van het bruto binnenlands product. Hetzelfde geldt voor de gezondheidszorg. Het wordt zwaar. De eerste pensioenpijler zal voor sommige categorieën van mensen ongetwijfeld versterkt moeten worden, en er zullen alternatieven en aanvullingen moeten worden ontwikkeld voor de andere. Daarvoor zal synergie tussen de overheid en de privésector nodig zijn.”

Het metier van de verzekeraar is dus aan het evolueren.

DEPAEMELAERE. “De wettelijke regels en de kapitaalschaarste dwingen ons na te denken over onze activiteiten. We moeten oplossingen vinden die verder gaan dan alleen een hoog gewaarborgd rendement geven. Verzekeraars zullen creatiever moeten zijn om tegemoet te komen aan de behoeftes van hun klanten. Dat kunnen ze bijvoorbeeld door zorg- en pensioenproducten op de markt te brengen.”

DE BAETS. “Ik denk dat het veranderingsproces al enige tijd aan de gang is. We spelen al veel meer in op de behoeftes en de verwachtingen van klanten.”

KARCHER. “In deze crisistijden zijn we te veel assetmanagers geworden.”

VAN DEN EYNDE. “De verzekeraar moet meer veiligheid bieden en formules met een gewaarborgd en een niet-gewaarborgd rendement mengen. Formules die een tak21-levensverzekering met een gewaarborgd rendement combineren met een tak 23-levensverzekering gekoppeld aan een fonds, zijn interessant voor verzekerden.” © ➤

Decavi Levensverzekeringstrofeeën

EN DE WINNAARS ZIJN...

➔ **Op 24 oktober werden voor de 13de keer de Decavi Levensverzekeringstrofeeën uitgereikt als bekroning voor de beste levensverzekeringsproducten. Dit zijn de laureaten en hun winnende producten.**

➔ **Mijn spaargeld**

Laureaat: Allianz (Invest for Life 3A)

Invest for Life 3A, dat een minimumwaarborg van 1,75 procent biedt, heeft de jongste twee jaar een uitstekend rendement gehaald (3,75% in 2011 en 4% in 2010). Dat komt deels omdat op het contract geen beheerskosten worden aangerekend.

➔ **Mijn beleggingen: fonds low en medium risk**

Laureaten: AXA Belgium (Piazza invest-Piazza Carmignac Patrimoine) en NELL (BKCP Opportunites-Carmignac Patrimoine)

Piazza invest van AXA Belgium wordt bekroond voor het fonds Piazza Carmignac Patrimoine voor het hoge rendement, de aanvullende overlijdenswaarborg en de mogelijkheid om gratis uit te stappen.

NELL heeft naast een goed rendement nog andere troeven: geen uitstapkosten, een optionele overlijdensdekking en de mogelijkheid tot automatische arbitrage zonder kosten.

➔ **Mijn beleggingen: fonds high risk**

Laureaat: Allianz (Allianz Excellence/Allianz Invest-Oddo Sélection Multi-Gérants Emergents)

Het rendement van het contract Oddo Sélection Multi-Gérants Emergents, dat behoort tot het gamma Allianz Excellence en Allianz Invest, bedraagt bijna 50 procent over drie jaar. Het belegt in een mix van aandelen- en obligatiefondsen uit de opkomende landen.

➔ **Mijn pensioen als zelfstandige**

Laureaat: VIVIUM (VAPZ)

Het vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen (VAPZ) van VIVIUM biedt een aantrekkelijk totaalrendement, een keuze tussen verschillende rentevoeten (0%, 2% of 2,50%), een waaier van keuzedekkingen (zoals een verzekering voor zware ongevallen, een rente in geval van arbeidsongeschiktheid en financiële bescherming bij ernstige aandoeningen) en een uitgebreid assortiment van solidariteitswaarborgen.

➔ **Mijn overlijden gekoppeld aan een hypothecaire lening**

Laureaat: BNP Paribas Cardif (Hypo Protect Classic)

BNP Paribas Cardif biedt een van de meest competitieve tarieven, bijkomende dekkingen zoals een vrijstelling van premiebetaling bij werkloosheid of arbeidsongeschiktheid en de mogelijkheid om één contract op twee hoofden af te sluiten.

➔ **Mijn overlijden, niet gekoppeld aan een hypothecaire lening**

Laureaat: ZA Verzekeringen (Flexi Cover T1)

ZA Verzekeringen biedt een aantrekkelijk tarief (tariefkorting van 5% voor orgaandonoren en trouwe klanten, geen extra premie voor diabetespatiënten onder bepaalde voorwaarden) en een eenvoudige medische acceptatie. Alle nieuwe verzekerden ouder dan 40 jaar ontvangen om de drie jaar een gezondheidscheque van 30 euro voor een preventief onderzoek.

➔ **Mijn werk: groepsverzekeringen voor kleine ondernemingen**

Laureaat: FEDERALE Verzekering (F-Benefit)

F-Benefit is een flexibele groepsverzekering voor loontrekken met lage kosten, die een aantrekkelijke winstdeelneming uitkeert (totaalrendement van 3,40% in 2011 en van 3,60% in 2010). Klanten kunnen ook instappen in de vorm van een cafeteria- of een bonusplan.

➔ **Mijn gewaarborgd inkomen**

Laureaat: DKV (Plan GI Continuity + Exo)

DKV beschermt het inkomen tijdens de loopbaan, maar geeft via het plan Zorgverzekering vanaf 65 jaar ook automatisch recht op een levenslange dekking tegen zorgbehoefte. Onder bepaalde voorwaarden hoeft de verzekerde die intekent op het plan Zorgverzekering geen premies meer te betalen zijn 65ste.

➔ **Innovatie**

Laureaat: Belfius Insurance (DVV Study Protect)

DVV Study Protect is een overlijdensverzekering die aan een kind een kapitaal (of een rente) uitkeert als een van de twee (groot)ouders overlijdt, om een hogere studie te kunnen aanvatten of voortzetten. Nieuw is dat het overlijdenskapitaal is gelinkt aan de evolutie van de studiekosten. Een simulatie van die kosten is te vinden op www.dvv.be/studyprotect.

➔ **Beste publiciteitscampagne**

Laureaat: VIVIUM

Met een leuk animatiefilmpje verduidelijkt het departement Marketing, in samenwerking met de afdeling Employee Benefits van VIVIUM, elk aspect van een groepsverzekering. U kunt de film bekijken op www.uwgroepsverzekering.be.

➔ **Makelaars**

Laureaat: Allianz

Deze award werd uitgereikt op basis van een enquête onder makelaars die lid zijn van Feprabel (Fédération des Courtiers d'assurances et d'intermédiaires financiers de Belgique).

Meer informatie vindt u op www.decavi.be.