

Gedreven door verkoopcijfers en commissielonen.

P. Holemans schrijft in De Standaard van 10 februari 2004 over de KBC-fondsen het volgende:

“ ... geen enkele bank heeft zo 'n overaanbod aan beleggingsfondsen gecreëerd als deze bank. Van eenvoudige rechttoe rechtaan indexfondsen tot de meest exotische, verzochte constructies en combinaties.

Dat dit op vraag van de klant was, zoals Viviane Huybregts beweert, is op zijn minst een ontkenning van de soms agressieve manier waarmee klanten wordt “aangeraden” fondsen in hun portefeuille te vervangen door nieuw uitgegeven en zogenaamd beter presterende dan die “oude” die al lang niet meer “inspelen” op de huidige markt.

Dat de bank bij een dergelijke uit- en instap meerdere procenten commissie aanreken, gemiddeld tientallen procenten van de nog te realiseren return, wordt al te vaak tijdens het gesprek vergeten. De belegger mag alleen maar hopen dat zijn nieuwe fonds succesvol zal worden beheerd en het beter zal doen dan zijn vorige.

Hij realiseert zich wellicht niet dat zijn handtekening hem sowieso minstens een half jaar rendement heeft gekost. Maar voor de bank betekenen deze commissies instant geld. Mooi snel verdiend tijdens een babbel van hooguit een uur. Dat is de werkelijke achtergrond van het advies aan de klant omtrent zijn portefeuille. De corebusiness van de bank.

Er wordt maar al te vaak vergeten dat de meeste fondsen worden beheerd met het oog op de return voor de fondsbeheerder, eerder dan in het belang van de klant. Bovendien betaalt deze laatste ook nog eens elk jaar een beheersvergoeding. Iedereen tevreden dus, vooral de kantoorhouder. Je zou dus voor minder gaan twijfelen of je er wel goed aan doet om over te stappen. Maar de klant is niet tevreden. Want die is slecht geïnformeerd en laat zich maar al te snel door niets ter zake doende argumenten overdonderen, of wordt gewoon duizelig van de voorgestelde rendementen – dat laatste zonder garantie uiteraard. ”

“Befehl ist befehl!”

En Leo Leroy, ex-bankdirecteur Cera-bank (Deinze), voegt daar de volgende dag aan toe:

“ ... Door de leiding van de KBC werden, in de voorbije jaren, de fondsen ook bij het personeel door het strot geduwd. Men moet enthousiast deze producten verkopen, zelfs al gelooft men er zelf niet in. Bevel is bevel, luidt het en ook de verloning en de promotie hangen ervan af. Velen hebben trauma's opgelopen door de vele, terecht negatieve reacties van teleurgestelde cliënten. De malaise bij het personeel is groot. Is het wellicht daarom dat er velen afhaken en de bankwereld 'spontaan' verlaten? ... ”

Geen enkele spaarder vroeg om een verzekering.

Uit een enquête, in 2003 gehouden onder de goedgelovige spaarders en bedrogen beleggers, bleek o.a. het volgende (brief van 20 juni 2003):

1. Wat de beleggingsfondsen betreft:
 - 95% van de spaarders/beleggers vroeg een belegging zonder risico, terwijl de banken in 95% van de gevallen fondsen met aandelen aanboden (en in slechts 5 % van de gevallen een zuiver geld en/of obligatiefonds);
 - slechts 27% van de spaarders wist dat hun belegging beursgebonden was, terwijl 73% zich daar niet bewust van was.

2. Wat de verzekeringsfondsen betreft:
 - Geen enkele spaarder, noch belegger, vroeg (uitdrukkelijk) naar een levensverzekering.
 - Het merendeel (80%) wist niet eens dat ze een levensverzekering onderschreven hadden.
 - Meer dan tweederde (68%) vroeg naar een belegging zonder risico, terwijl de verzekeraars in geen enkel geval een levensverzekering gekoppeld aan een zuiver geld en/of obligatiefonds aanboden.

De opbrengsten op de geld-, obligatie- en aandelenmarkten.

De opbrengsten over de vijf laatste jaren van de geld-, obligatiemarkten zijn samengevat in de tabellen, en zijn gebaseerd op de jaarlijkse studie van ING over de verschillende beleggingsvormen in 19 verschillende landen. Voor de aandelenmarkten werd de Belgian All Shares Return Index als referentie gekozen, omdat bij de berekening van deze index de uitgekeerde dividenden systematisch in de aandelen herbelegd worden. Daarenboven is het merendeel van de Belgische bedrijven actief in Europa en/of wereldwijd. Uit deze tabellen blijkt o.a. het volgende.

Wie begin 2000 zijn centen op spaar- en termijnrekeningen deponeerde, heeft nu vijf jaar later 19% meer geld. Wie begin 2000 obligaties kocht, is nu 38% rijker. En wie vijf jaar geleden aandelen kocht en al die tijd bijhield, maakt eind december 2004 op deze portefeuille een dikke 12% winst.

Peperdure verzekeringsfondsen.

Zowel Fortis als KBC rekenen 3% aan om geld in een verzekeringsfonds in te brengen.

Fortis rekent 1% beheerskosten per jaar aan, KBC 1,2% per jaar.

KBC rekent 1% aan om het geld terug te geven. Wie bij Fortis het eerste jaar uitstapt krijgt 5% kosten aangesmeerd, het tweede jaar 4%, het derde jaar 3%, het vierde jaar 2%, het vijfde jaar 1%. Vanaf het zesde jaar rekent Fortis geen 'afkoopvergoeding' meer aan.

De (wan)prestaties van de verzekeringsfondsen.

De spaarders die bij hun bank naar een risicoloze belegging informeerden en niets vermoedend een **verzekeringsfonds** aangesmeerd kregen, bekwam het ronduit slecht. Wie begin 2000, vol vertrouwen in zijn bank, de "beleggingsspecialist" geloofde (*"het neusje van de zalm! - echt iets voor u!"*), de toegeschoven formulieren ondertekende, en achteraf ontdekte dat het om verzekeringsfondsen ging, is vijf jaar later veel geld kwijt. Zeer veel zelfs!

Want de compartimenten van het Fortis Easy Fund Plan presteren slechter dan de markt.

De Fortis 'beleggingsspecialisten' deden hun spaarders massaal intekenen op het Combi 50/50 compartiment (50% obligaties, 50% aandelen). Resultaat: vijf jaar later 8% verlies, of één derde slechter dan de obligatie- en de Belgische aandelenmarkten (en daar moeten de kosten dan nog van af). Wie op het Combi 75/25 compartiment (75% obligaties, 25% aandelen) intekende, boekt vijf jaar later wel een lichte winst van bijna 6%, maar moet beseffen dat dit nog altijd 26% minder is dan de markt. Wie op het Equities Easy Fund Plan van Fortis intekende (100% aandelen), is meer dan een derde van zijn inbreng kwijt (44% slechter dan de Belgische aandelenmarkt), alhoewel dit fonds beweert de index te volgen.

En de compartimenten van het KBC-Life Invest Plan presteren nog slechter.

De KBC 'beleggingsspecialisten' deden hun spaarders massaal intekenen op de twee compartimenten 'neutral' & 'Top 5 Sector' samen (*"...kwestie van het risico te spreiden!!!"*). Wie begin 2000 op het compartiment 'neutral' van het KBC-Life Invest Plan intekende, is vijf jaar later bijna 15% van zijn inbreng kwijt (meer dan één derde slechter dan de markt). Wie op de 'Top 5 Sector' intekende (aandelen van de *"vijf beste groeimarkten"*) is na vijf jaar zelfs meer dan de helft van zijn inbreng kwijt. Voor deze (wan)prestatie rekent KBC dan nog eens 3 % instapkosten en jaarlijks 1,2% beheerskosten aan, of - over vijf jaar - 9% kosten op de inbreng. Dank zij zijn "KBC beleggingsspecialist" is de goedgebouwde spaarder op deze manier na vijf jaar meer dan 60% van zijn centen kwijt.

Erger nog, deze fameuze "Top 5 Sector" kruipt sinds maart 2003 slechts met mondjesmaat omhoog, terwijl de aandelenbeurzen intussen hun verliezen grotendeels wegwerkten. Vergeleken met de markt presteert dit fonds over de voorbije vijf jaar 62% slechter (en daar moeten dan nog 9% kosten af). Had deze 'KBC beleggingsspecialist' begin 2000 gedaan wat hij geacht wordt te doen, nl. aan zijn klant gewoon echte (!) goede-huisvader aandelen aanbevelen (zoals het KBC aandeel bijvoorbeeld), dan zou de aandelenportefeuille van deze klant nu zelfs 12% meer waard zijn dan vijf jaar geleden!

De **verzekeringsfondsen** van Fortis en KBC presteren duidelijk ondermaats.

De verzekeringsfondsen getoetst aan de pensioenspaarfondsen.

Wie vijf jaar geleden voor een extra-pensioen wilde zorgen, is vandaag het beste af met het **pensioenspaarfonds** van Argenta, dat over die periode 18% opbracht (of even goed als de markt). Het “Star Fund” van ING bracht 13% op maar doet het 7% slechter dan de markt. Het PRICOS pensioenspaarfonds van KBC heeft na vijf jaar een rendement van 7,3% (maar presteert 11% minder dan de markt). Het Fortis B Pension Fund bracht 7,7% op (maar presteert 12% slechter dan de markt).

Geen enkel pensioenspaarfonds – zelfs Argenta niet – presteert beter dan de markt, terwijl statistisch verwacht mag worden dat de helft beter presteert, de helft slechter.

Gemiddeld bestaan de activa van de pensioenspaarfondsen voor 70 % uit aandelen.

– Het **Fortis B Pension Fund** bestaat voor een kwart uit obligaties en voor tweederde uit aandelen. Dit fonds presteert 12% slechter dan de markt. Het compartiment **Combi 25/75 van het Easy Fund Plan** bestaat eveneens voor een kwart uit obligaties en voor driekwart uit aandelen. Dit fonds presteert 44% slechter dan de markt. *Ruwweg kan gesteld worden dat dit verzekeringsfonds meer dan drie keer slechter presteert dan het vergelijkbare pensioenspaarfonds van Fortis!*

– Het **Pricos** pensioenspaarfonds van **KBC** bestaat voor een kwart uit geld & obligaties en voor driekwart uit aandelen. Dit fonds presteert 11% slechter dan de markt. Het compartiment **Dynamic van het KBC-Life Invest Plan** bestaat eveneens voor een kwart uit geld & obligaties en voor driekwart uit aandelen. Dit fonds presteert 43% slechter dan de markt. *Ruwweg kan gesteld worden dat dit verzekeringsfonds meer dan drie keer slechter presteert dan het vergelijkbare pensioenspaarfonds van KBC!*

Verzekeringsfondsen: noch verzekeringen, noch beleggingen.

De bankverzekeraars stellen hun verzekeringsfondsen voor als beleggingen, niet als verzekeringen.

KBC schrijft in haar fondsengids over de verzekeringsfondsen het volgende:

“Inhoudelijk verschillen de verzekeringsfondsen in principe niet van andere beleggingsfondsen.”

Niets is minder waar!

Beleggers in beleggingsfondsen kopen deelbewijzen van het fonds en worden er zo eigenaar van.

Bij verzekeringsfondsen betaalt de ‘verzekeringnemer’ een premie die de verzekeraar inlijft in de activa van de maatschappij (m.a.w. de verzekeringnemer geeft zijn ‘inbreng’ af; de verzekeraar van zijn kant wordt eigenaar van de ontvangen kapitalen).

KBC gaat dan in haar fondsengids als volgt verder:

“Uiteraard kan aan deze contracten een risicodekking worden toegevoegd bvb. een overlijdensdekking.”

Alsof een risicodekking in een verzekering optioneel zou zijn!

In werkelijkheid is het formulier dat de ‘beleggingsspecialist’ invult en ter ondertekening voorlegt, het voorstel voor een levensverzekeringsovereenkomst, een woord dat hij in het bankkantoor met zorg verzwijgt. Nu is de essentie van een levensverzekering wel dat er een – op voorhand overeengekomen – vast bedrag zal uitgekeerd worden:

- ofwel bij leven op de vervaldag van de polis (uitkering bij leven);
- ofwel bij overlijden vóór de vervaldag (overlijdensdekking)
- ofwel zowel bij leven als bij overlijden (de gemengde levensverzekering).

Als de polis geen risico dekt, is het geen levensverzekering!

Fortis schrijft in zijn brochure over het ‘Easy Fund Plan’ het volgende:

“... Een standaard overlijdensdekking maakt automatisch deel uit van het contract.”

En dit terwijl de premie voor een levensverzekering niet alleen bepaald wordt door het te verzekeren bedrag en de looptijd van het contract, maar ook door de leeftijd, het geslacht, de levenswijze en de gezondheidstoestand op het ogenblik van de onderschrijving!

In de praktijk worden op het formulier dat de ‘beleggingsspecialist’ invult en ter ondertekening voorlegt, de inlichtingen i.v.m. de gezondheidstoestand nooit ingevuld, zodat de levensverzekeraar onmogelijk de risico’s van de overlijdensdekking juist kan inschatten.

En Fortis vervolgt:

“Het uitgekeerde kapitaal bij overlijden is standaard gelijk aan de reserve van het contract. Bedoelde reserve bekomt u door het aantal eenheden te vermenigvuldigen met de waarde van een eenheid over de respectieve fondsen.”

In die gevallen waar de polis bij ondertekening geen vast bedrag voorziet dat bij overlijden gegarandeerd uitgekeerd wordt, is er geen sprake van een levensverzekeringsprestatie. In deze gevallen heeft de levensverzekeraar er alle belang bij de contractwaarde zo laag mogelijk te houden. **Hoe lager de contractwaarde, hoe kleiner de uitkering bij overlijden!** De verzekeringnemer die een polis zonder vast verzekerd bedrag onderschrijft, verhoogt dus zijn risico omdat de verzekeraar zelf het risico vormt (terwijl de verzekeraar juist verondersteld wordt het risico over te nemen).

Zowel Fortis als KBC doen het voorkomen alsof de simpele ondertekening van het formulier volstaat voor de totstandkoming van het levensverzekeringscontract en de overlijdensdekking een keuzemogelijkheid is. In feite verkopen zowel de bankverzekeraars hun verzekeringsfondsen in bijna alle gevallen voor onbepaalde duur en zonder overlijdensdekking. Een levenslange polis zonder overlijdensdekking is evenwel geen levensverzekering.

Waarom de toezichhouders niet (kunnen) optreden.

De (voormalige) Controledienst voor Verzekeringen controleert de wereld van de verzekeringen, nl. de verzekeraars, de verzekeringsproducten en de vergunningen van de verzekeringstussenpersonen.

Met de voorgedrukte formulieren, i.c. het levensverzekeringsvoorstel en de eigenlijke polis, is er niets verkeerd. Maar het kan wel fout lopen bij de invulling en de ondertekening ervan. En omdat er bij de ondertekening van een formulier niet altijd een toezienende inspecteur aanwezig is, treedt de CDV in de praktijk alleen op na een klacht.

Eén van de taken van de CDV is de controle van de technische reserves, d.w.z. het geheel van de verzekeringsverplichtingen met inbegrip van de wiskundige reserves en eventuele winstdeelname. Maar wát moet de CDV controleren als de verzekeringsfondsen bij levenslange polissen geen overlijdensdekking voorzien? De verzekeraars stellen immers zelf de inventariswaarde van het intern beleggingsfonds vast. Nu zij het risico afwentelen op de verzekeringnemer i.p.v. het te verzekeren, hebben zij voor deze polissen geen verzekeringsverplichtingen en zijn er derhalve voor deze polissen geen dekkingswaarden nodig. Niet-bestaande verzekeringsverplichtingen worden door de verzekeraars uiteraard niet aan de CDV gerapporteerd.

De (voormalige) Commissie voor het Bank- en Financieel wezen registreert de beleggingsfondsen en controleert de Instellingen voor Collectieve Beleggingen. Levensverzekeringsovereenkomsten gekoppeld aan interne beleggingsfondsen horen daar niet bij (interne beleggingsfondsen maken deel uit van de activa van de levensverzekeraars, hebben geen eigen rechtspersoonlijkheid en kunnen dus niet als beleggingsfonds geregistreerd worden). Doordat de interne beleggingsfondsen van levensverzekeraars bij de CBF niet als beleggingsfonds geregistreerd staan, ontsnappen zij aan de controle op de beleggingsfondsen.

Alhoewel levenslange polissen zonder overlijdensdekking geen levensverzekeringen zijn, en ook geen beleggingen, blijken deze tak 23 constructies het CBFA toezicht te omzeilen.

Levenslange verzekeringsfondsen zonder overlijdensdekking zijn illegaal.

De bankverzekeraars ontkennen elk probleem met de verzekeringsfondsen. Vragen over de wanprestaties worden stevast afgewimpeld. Uitvluchten en smoesjes zijn schering en inslag. En de klap op de vuurpijl: *“... u heeft er zelf voor gekozen!!! ...”*

Zonder levensverzekeringsprestatie, geen levensverzekeringsovereenkomst.

Juridisch kan de situatie als volgt omschreven worden. Zonder overlijdensdekking kan er tussen de verzekeringnemer en de levensverzekeraar geen levenslang levensverzekeringscontract tot stand gekomen zijn. Immers, het voorwerp van een levensverzekering is de levensverzekeringsprestatie, d.w.z. dat er een – bij de onderschrijving van de polis overeengekomen – vast bedrag zal uitgekeerd worden bij leven en/of bij overlijden.

Levensverzekeringsovereenkomsten zijn benoemde contracten en worden geregeld door de Wet van 25 juni 1992 op de landverzekeringsovereenkomst en het Koninklijk Besluit van 17 december 1992 betreffende de levensverzekeringsactiviteit.

De totstandkoming van een rechtsgeldige levensverzekeringsovereenkomst vereist volgens deze wet en het KB drie documenten:

1. Het levensverzekeringsvoorstel;
2. Het eensluidend verklaard afschrift van de medische inlichtingen die de verzekeringnemer schriftelijk heeft meegedeeld voor het te dekken risico;
3. De eigenlijke levensverzekeringsovereenkomst.

Het tweede document omschrijft het voorwerp (nl. de levensverzekeringsprestatie) en de essentiële elementen (o.m. de betaling van de premie) van de levensverzekeringsovereenkomst.

Zonder voorwerp, geen overeenkomst.

Zonder levensverzekeringsprestatie, geen levensverzekeringsovereenkomst. En bijgevolg:

In alle gevallen waar de verzekeraar aan de verzekeringnemer geen eensluidend verklaard afschrift heeft verstrekt, en deze laatste dit afschrift niet voor “gelezen en goedgekeurd” ondertekend heeft, kan er geen rechtsgeldige levensverzekeringsovereenkomst tot stand gekomen zijn.

Levensverzekeraars mogen enkel voor zichzelf beleggen, niet voor derden.

Levensverzekeraars hebben enkel een vergunning voor levensverzekeringen, met uitsluiting van schadeverzekeringen (en omgekeerd hebben schadeverzekeraars enkel een vergunning voor schadeverzekeringen, met uitsluiting van levensverzekeringen).

Levensverzekeraars, zoals FB Verzekeringen en KBC-Life, hebben geen vergunning om vermogens van derden te beheren en zijn niet erkend als ‘Instelling voor Collectieve Beleggingen’.

‘Interne beleggingsfondsen van levensverzekeraars’ staan bij de CBFA niet geregistreerd, terwijl bankiers, zoals KBC Bank en Fortis Bank, enkel geregistreerde beleggingsfondsen van erkende “Instellingen voor Collectieve Beleggingen” mogen verdelen (wetten van openbare orde).

Herkwalificatie van de polis als een contract voor vermogensbeheer, of als een beleggingsfonds, is uitgesloten. Een levenslang verzekeringsfonds zonder overlijdensdekking is een illegale constructie.

En nu? Geld terug.

In de gevallen dat ‘de betaling van een bedrag’ door de verzekeringnemer aan de verzekeraar zonder oorzaak is, is ze niet-verschuldigd. ***“Wie niet te goeder trouw bezit, is gehouden de voortbrengsels, samen met de zaak, terug te geven.” (Artikelen 549 & 1378 B.W.)***

Bijgevolg dient de “levensverzekeraar” de inbreng als onverschuldigd ontvangen bedrag terug te geven aan de “verzekeringnemer” (en, bij kwade trouw, de meeropbrengsten af te geven).

Beleggers die zich bedrogen weten, kunnen hun inbreng in het Fortis Easy Fund Plan of KBC-Life Invest Plan terugvragen, op grond van de onverschuldigde betaling van een premie voor een onbestaande levensverzekeringsovereenkomst.