



*Bancaire lijfrente:*

# Verdere innovatie gewenst

Sinds 1 januari 2008 mogen ook banken lijfrenteproducten aanbieden. Vorig jaar werd het ook mogelijk om gouden handdrukken bij een bank onder te brengen. In deze bijdrage onderzoekt **Jan Donselaar** of de bancaire lijfrentepolissen een verbetering zijn vergeleken met de traditionele lijfrentepolis en welke verbeteringen nog denkbaar zijn op het gebied van lijfrenten. Het accent ligt hierbij vooral op direct ingaande lijfrenten.

Bij de lijfrenteproducten in de *opbouw* fase – beter bekend als ‘koopsommen’ – zitten de verschillen vooral in de prijs, zoals een recent onderzoek van MoneyView nog duidelijk liet zien. Het verzekerings-element heeft immers in het algemeen nooit veel voorgesteld. Alleen de begunstigingsmogelijkheden zijn bij verzekeren wat ruimer, maar dat is voor de meeste mensen niet echt van belang. Op grond daarvan hebben de bancaire producten inmiddels al bijna de helft van de markt in handen en dat zal gezien de grote prijsverschillen zeker meer worden. Dat is anders bij de lijfrenteproducten voor de *uitkerings* fase.

Als ik even uitga van het onderzoek dat MoneyView eind vorig jaar heeft gedaan naar de verschillende direct ingaande lijfrenteproducten, worden er circa dertig producten in de markt aangeboden waarvan één op de drie een bancaire lijfrenteproduct is. Dat is op zich een tegenvallend aantal als we bedenken dat deze mogelijkheid al drie jaar bestaat. Maar het is natuurlijk wel zo dat er nog steeds meer verzekeraars dan banken zijn. Als het bancaire product beter zou zijn dan het verzekeringsproduct, zou dat echter niet uit mogen maken.

Een betere maatstaf is daarom misschien het marktaandeel dat de bancaire lijfrenten in drie jaar hebben weten op te bouwen. En dan blijkt dat dit nog beperkt is: in 2009 was het marktaandeel 20 à 25 procent en het afgelopen jaar ging het richting 30 procent. Dat betekent dat het marktaandeel nog steeds achterblijft bij het aandeel in het product-assortiment en bovendien maar beperkt groeit. Waar zou dat aan kunnen liggen? Zijn de bancaire lijfrentes toch minder ideaal dan sommigen ons willen doen geloven?

## GEEN GOEDE DEKKING

De bancaire lijfrentes zijn relatief goedkoper: de marges zijn lager, maar dat is deels wel te verklaren uit de lagere kosten. Er is immers geen sprake van een verzekerings-element, waardoor de administratie en het beheer van de portefeuille gewoon wat eenvoudiger is. Ook toont MoneyView aan dat de kwaliteit (afgemeten aan de flexibiliteit en keuzemogelijkheden) van de bancaire lijfrentes minder is. Verder is er natuurlijk het effect van de overlevingsbonussen die in verzekerde lijfrenten zijn verwerkt. Dat is bij lijfrenten op één leven het sterkst zodat deze – ondanks de hogere kosten – toch een meer aantrekkelijke uitkering opleveren. En omdat er primair met de aanstaande lijfrentenier zaken wordt gedaan, zal dat toch een belangrijke overweging zijn.

// Aanbieders van verzekerde lijfrentes  
hoeven zich niet de kaas van het brood  
te laten eten //

Zijn dat de redenen dat veel adviseurs hun klanten toch liever een traditionele verzekerde lijfrente aanbieden? Of is de beloning voor het advies te laag? Ik vermoed dat een belangrijke reden toch ook is dat het bancaire product geen goede dekking biedt voor langlevende lijfrenteniers (of degenen die hopen dat ooit te worden). Daarom is een bancaire lijfrente eigenlijk alleen maar interessant voor mensen die na hun pensionering al voldoende basisinkomen hebben. Alleen voor het luxe extra inkomen kun je er op speculeren dat het op een gegeven moment wegvalt. Wat dat betreft zou je het kunnen vergelijken met een beleggingslijfrente; die ga je ook niet inzetten voor je hele inkomen na pensionering.

## CONTRAVERZEKERING

Verder zijn er nog wat bijzonderheden die voor de ene lijfrentenier als een voordeel worden beschouwd, maar voor de ander niet zo nodig hoeven. Zo wordt bij overlijden de waarde van een bancaire product altijd aan de erfgenamen uitgekeerd. Bij de direct ingaande lijfrente op basis van een verzekering gaat de waarde van de polis dan geheel (op één leven) of gedeeltelijk (bij twee levens) naar de verzekeraar. Voor degenen die dat vervelend vinden is ooit de contraverzekering uitgevonden, af te sluiten door de erfgenamen. In dat geval biedt het bancaire product dan eigenlijk een betere dekking, met aanzienlijk minder poespas.

Ik wil nog wel een waarschuwing uit laten gaan in de richting van verzekeraars die zich nog niet hebben gerealiseerd dat de bancaire lijfrente behalve een commerciële bedreiging ook nog een technische bedreiging met zich meebrengt. Het is immers aanmerkelijk dat mensen die zich minder gezond voelen – en dus een minder lang leven tegemoet zien – zullen kiezen voor de bancaire oplossing. Dan krijg je tenminste waar voor je al die jaren met hulp van de fiscus opgespaarde geld. Mensen die het eeuwige leven denken te hebben, zullen juist niet kiezen voor een bancaire lijfrente omdat die in de meeste gevallen na hun 85<sup>e</sup> niet meer uitkeert. De verzekeraars moeten er dus van uitgaan dat de waargenomen overlevingskansen binnen hun portefeuille gemiddeld zullen stijgen. Dit nog los van de algemene landelijke tendens dat we steeds ouder worden.

## INNOVATIE GEWENST

Verzekeraars hoeven zich echter niet de kaas van het brood te laten eten. Dan is het wel noodzakelijk dat ze niet langer achterover leunen, maar gaan werken aan verbetering en innovatie van hun lijf-

renteproducten. Een goed idee zou wat mij betreft zijn, om voor degenen met een levensverwachting die duidelijk beneden gemiddeld is, een lijfrente te bieden die daar op een of andere manier rekening mee houdt. Dat is eerlijker en zorgt er bovendien voor dat deze aanstaande lijfrenteniers niet een oplossing hoeven te kiezen waarbij hun spaarcenten vooral naar de nabestaanden gaan. Want dat is wat

## // Behalve een commerciële bedreiging brengt een bancaire lijfrente ook een technische bedreiging met zich mee //

er feitelijk gebeurt als je in die omstandigheden voor een bancaire lijfrente opteert.

Een andere oplossing – die alleen door verzekeraars kan worden geboden – zou nog wat verder gaan. Door te anticiperen op mogelijke toekomstige verslechtering van de gezondheid en daarmee gepaard gaande hulpbehoefte. Niet iedereen kan immers tot zijn negentigste op zonnige palmstranden rondsdartelen. En dan zou het mooi zijn als die hulp (deels) zou kunnen worden betaald uit een verhoogde lijfrente-uitkering. Die hoeft alleen maar in te gaan op het moment dat de zorgbehoefte optreedt en is dus een soort aanvullende zorgverzekering. Het zou op korte termijn een flinke zorg minder zijn. ■■

### WERK AAN DE WINKEL

Het marktaandeel van bancaire lijfrentes voor de uitkeringsfase blijft achter bij de verwachtingen. Zijn de bancaire lijfrentes toch minder ideaal dan sommigen ons willen doen geloven? Mogelijk komt dit doordat het bancaire product geen goede dekking biedt voor langlevende lijfrenteniers. Daarom is een bancaire lijfrente eigenlijk alleen interessant voor mensen die na hun pensionering al voldoende basisinkomen hebben. Verzekeraars hoeven zich niet door banken de kaas van het brood te laten eten. Het is dan wel noodzakelijk dat ze gaan werken aan verbetering en innovatie van hun lijfrenteproducten.