GEMISTE KANS (10): TAK-23-HYPE?

GUY ROELANDT (VOORZITTER DIRECTIECOMITÉ DVV)

De verzekeringssector kende in 1999 een bijzonder sterke groei, voornamelijk te danken aan het succes van Tak-23.

Waarover gaat het? De cliënten zijn op zoek naar nieuwe spaarvormen, die rendement en veiligheid aan elkaar koppelen. Ze weten nu dat ze niet noodzakelijk over miljoenen moeten beschikken om een beleggingsfonds te onderschrijven. En dat hun verzekeraar ook aantrekkelijke beleggingen voorstelt, al dan niet gekoppeld aan een verzekering. In 1999 was Tak-23 goed voor een incasso van 160,7 miljard fr., waarvan DVV 24,6 miljard voor haar rekening nam. Daarmee kaapte ze op deze specifieke markt de derde plaats weg.

Dit gebeurt nú. Maar het had even goed in de jaren tachtig kunnen plaatshebben. De mogelijkheid bestond. Nooit is ze werkelijkheid geworden. Even terugblikken.

SPECIALE FONDSEN VOOR SPAARDERS

In 1982 verscheen de wet-Cooreman-De Clercq, die de aandelen met fiscale voordelen (FV-aandelen) in het leven riep. Het belastingvoordeel bestond onder andere uit een vrijstelling van erfrechten en een verlaagde voorheffing op de dividenden (20%). Een nieuwigheid op de markt, althans voor de gewone burger. De Belgen werden aangemoedigd om aandelen te kopen en haalden daar fiscaal voordeel uit. Bedoeling van de wetgever was ook om beleggingen in Belgische aandelen en obligaties te stimuleren.

De banken zagen er brood in en richtten onmiddellijk speciale fondsen op, waarin een bepaalde proportie aandelen geïntegreerd was. In 1986 bood de ASLK haar klanten het zogenaamde *ES-Pension Fund* aan.

De ASLK speelde een hoofdrol in de ontwikkeling van dergelijke fondsen en werkte samen met andere “sociale bankiers”, zoals BACOB (toen nog BAC), CODEP en CERA. Het *ES-Pension Fund* kende een groot succes. Het was eigenlijk de eerste aanzet naar pensioensparen, met beleggingen in risicokapitaal.

VOORUITSTREVEND PRODUCT VAN “SOCIALE VERZEKERAARS”

Dit succes bood stof tot nadenken. Daarom kreeg Willy Lenaerts (toen werkzaam bij ASLK, vandaag voorzitter van de Controledienst der Verzekeringen - CDV) de op-

dracht om een dergelijk product te lanceren, maar deze keer in de verzekeringssector. Het opzet was dat de zustermaatschappijen van de hogergenoemde sociale bankiers samen iets zouden doen en - grote première - het pensioenverzekeren op de markt brengen. Het verschil tussen pensioensparen en pensioenverzekeren ligt in de aanpak. Een verzekeraar volgt (eigen aan de sector) investeringsregels en biedt zijn klanten een gewaarborgde rentevoet. Bij een bank is de aanpak veeleer met die van een beleggingsfonds te vergelijken.

Om pensioenverzekeren te lanceren, gingen verschillende maatschappijen rond de tafel zitten: ASLK, ABB, P&V (toen "de PS") en DVV. Wij hebben hard en innovatief werk verricht, waarbij een vooruitstrevend product uit de bus kwam: een verzekering met uitgesteld kapitaal en een deel beleggingen in aandelen, in risicokapitaal. De opbrengst van dit laatste zou het product steunen. Er moest een apart fonds voor opgericht worden en de klanten zouden de opbrengsten krijgen onder de vorm van winstdeling.

Ondanks een tijdelijke onenigheid over de tarieven zat het geheel erg goed in elkaar en bestond er een serieus plan, een echt Tak-23-product *avant la lettre.*

De CDV moest toen elk verzekeringsproduct vóór commercialisatie goedkeuren. Dus legden wij de CDV ons product voor. En daar liep het vast. De toenmalige voorzitter veegde het om allerlei redenen van tafel, onder andere omdat zo'n verzekering buiten de geijkte kanalen viel. Er werd niet meer over gesproken.

Is dit een gemiste kans? Ongetwijfeld. Uiteraard voor de verzekeringsmaatschappijen die Tak-23 veel vroeger hadden kunnen aanbieden. Maar ook voor de klanten, die ánders konden gaan sparen en er hoge opbrengsten uit puren.

UIT GEMISTE KANSEN LEERT MEN ALTIJD VEEL

Enkele nuttige conclusies uit dit verhaal. De verzekeringsversie van het ES-fonds is, omwille van een traditioneel distributiedenken, nooit tot stand gekomen. Dit gevaar bestaat vandaag nóg. Bij DVV hebben we dit opgevangen door een *multi-access-aanpak*, met vier verschillende distributiekanalen. Het agentschapsnet heeft ons groot gemaakt en het zal dit blíjven doen. Er zijn echter klanten die liever langs andere kanalen kopen en DVV wenst ook hen te dienen. Daarom zijn er de banken waarmee we samenwerken, Corona - de directe verzekeraar en Belstar, dat met makelaars samenwerkt. We mogen ons evenwel niet enkel focussen op de succesvolle distributiekanalen van het ogenblik en nieuwigheden uitsluiten. Want de markt kan ons vandaag of morgen nieuwe distributievormen opleggen of nieuwe distributieopportuniteiten aanbieden.

Een tweede conclusie is dat de voorlopers zich nooit mogen laten ontmoedigen. De afgekeurde ideeën van heden zijn misschien een concurrentieel voordeel voor morgen. Gemiste kansen krijgen met de tijd altijd een tweede kans.