

Actua over Hondapolis: "NBVA bedoelt broodnijd waar het broodroof zegt"

De Hondapolis die onlangs door Actua Assuradeuren uit Rotterdam en risicodragers Royal & SunAlliance in de markt is gezet, wordt door de NBVA gekwalificeerd als een voorbeeld van broodroof. De standsorganisatie noemt het intermediaironvriendelijk dat klanten via de Hondadealer rechtstreeks worden doorverwezen naar de Actua Groep.

Tot ergernis van de NBVA valt in de folder van de Hondapolis onder meer te lezen: "U heeft het gemak van één aanspreekpunt: de Hondadealer. Voor al uw autozaken kunt u bij ons terecht. Ook als het gaat om verzekeringszaken, zoals het opzeggen van de oude verzekering, schadeafhandeling en een hele scherpe prijs."

Ser Peters, directeur Actua, reageert bits op de NBVA: "De NBVA wil de klok terugdraaien, hetgeen onmogelijk is. De Hondapolis staat open voor iedereen die met ons samenwerkt. Daarbij worden dezelfde provisijs gehanteerd. De totaalrelaties van het intermediair

worden heus niet gebeten door de Hondapolis. Wij zijn notabene zelf intermediair. Actua houdt met onder meer de Hondapolis de eigen broek op in een veranderende wereld. Op dit moment onderhandelen we bovendien over een tweede merkgebonden polis met een ander automerk. De NBVA bedoelt mijns inziens 'broodnijd' waar het 'broodroof' zegt. Het probleem van de NBVA is dat deze organisatie het te veel opneemt voor ouderwetse pappa- en mammakantoorpjes op een moment dat deze kantoren niet zo zeer verdedigd moeten worden maar klaargestoomd voor de toekomst."

De NBVA zegt verder niet onder de indruk te zijn van het feit dat de Hondapolis niet uitgaat van exclusiviteit en tegen dezelfde condities open staat voor de met Royal & SunAlliance samenwerkende makelaars en tussenpersonen. Onder meer omdat de Hondapolis voorbij gaat aan de gedachte dat klanten vaak totaalrelaties zijn het intermediair en dat alleen de tussenpersoon een

overzicht heeft van alle lopende verzekeringen. Daarom is het onwenselijk om daar één specifiek product tussenuit te halen, aldus de NBVA.

Arthur Goes, directeur volmachten bij Royal & SunAlliance, is teleurgesteld dat hij via een persbericht moest vernemen dat de NBVA van plan is om zijn maatschappij te vragen de Hondapolis bij te stellen. "Een andere manier van benaderen was beter geweest. Royal & SunAlliance meent overigens dat de Hondapolis gewoon voor het intermediair open staat. Dat is gewaarborgd. De backoffice wordt weliswaar door een assuradeur gevoerd en niet door een verzekeraar, maar dat neemt niet weg dat alle met Actua samenwerkenden de beschikking hebben over het product. In onze optiek kan er dus geen sprake zijn van broodroof. De foldertekst zien wij als een gangbare reclameuiting. Maar wij hebben de folder nog niet gezien, dus vooralsnog willen we niet uitgebreid reageren op de inhoud."

■ Delta Lloyd heeft haar aandelenbelang in DAS Rechtsbijstand verhoogd van vijf naar 12,5 procent. Delta Lloyd wil intensiever deelnemen in de rechtsbijstandsmarkt, omdat dit een belangrijke groeimarkt is.

■ Joost de Keizer is op interim-basis toegetreden tot de directie van De Hypothekers Associatie.

■ Delta Lloyd heeft Jos Peeters, voorheen manager Relatiebeheer Particulier, benoemd tot projectmanager Strategisch Distributiebeleid. In zijn oude functie is Peeters opgevolgd door Marjan van Kasteren, het afgelopen jaar bij Delta Lloyd actief als projectmanager Commerciële Integratie bij Marketing en Verkoop.

■ In 2000 zijn 510.000 woning hypotheek afgesloten, meldt het CBS. Dat is 23 procent minder dan in 1999. Het gemiddelde bedrag van de nieuw afgesloten hypotheek steeg vorig jaar met 16 procent. Dit vooral als gevolg van sterke stijging van de woningprijzen.

■ ING Groep zag in 2000 de nettowinst stijgen met 20,2 procent naar 8,8 miljard gulden. In Nederland bedroeg het resultaat van de verzekeringsactiviteiten 4,4 miljard gulden, dat van de bancaire activiteiten 3,2 miljard gulden. Het brutoinkomen uit levensverzekeringen steeg in Nederland met 13,6 procent naar 12,2 miljard gulden, voornamelijk dankzij een run op koopsommen.

■ Richard van Reijmersdal (32) wordt per 1 april benoemd tot lid van de partnersboard van de internationale holding Euro Sales Finance plc in London. Het bedrijf heeft vestigingen in het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Frankrijk en Nederland.

■ Op 26 maart 2001 introduceert Postbank het Postbank Duurzaam Aandelenfonds aan de Amsterdamse beurs.

TroefPlan varieert verder op thema van aandelenlease

Legio zit sinds kort in de markt met TroefPlan. Het betreft een aandelenleaseproduct met als bijzonder kenmerk dat de consument vijf keer kans maakt op extra rendement. Legio schrijft: "Bij aanmelding kiest u het door u gewenste aandelenpakket: ABN Amro, Aegon, ING, Unilever en Koninklijke Olie of de combinatie Philips, Numico, Fortis, Akzo en Koninklijke Olie. (...) Ieder jaar spelen wij voor u een troef uit op het aandeel met het beste resultaat ten opzichte van de start. Dat betekent dat wij uw koerswinst met dat aandeel (sinds de start van uw TroefPlan) voor u opzij zetten als

extra rendement. Het eerste jaar doen alle troeven mee, voor elk fonds één. In jaar twee heeft u nog vier troeven over. De troef van het aandeel dat ten opzichte van de start het best gepresteerd heeft, wordt dan voor u uitgespeeld. Na drie jaar heeft u nog drie troeven over en gaat uw troef weer naar het best presterende aandeel (van de overgebleven drie) ten opzichte van de start. Dat gaat elk jaar zo verder. Na vijf jaar krijgt u de totale opbrengst van alle troeven uitbetaald, bovenop de koerswinst die u met uw aandelenpakket behaald heeft."

"Staat in een jaar het best

presterende fonds op koersverlies sinds de start? Ook dan spelen wij uw troef uit. Dit resultaat gaat af van uw troefwinst op de einddatum. Als uw totale troefwinst op de einddatum onverhoopt negatief is, vervallen al uw troeven."

De consument betaalt een jaarlijkse 'premie' voor het uitspelen van de troeven in het kader van Legio TroefPlan.

Deze "is tenminste gelijk aan het bruto dividend uitgekeerd in 2000. Mochten de aandelenfondsen minder dividend uitkeren dan verwacht, dan wordt het verschil verrekend aan het einde van de looptijd".