

Bancaire producten helpen tussenpersoon concurreren

AEGON gaat strijd aan met banken

AEGON introduceert binnenkort een aantal opvallende, nieuwe producten. Een daarvan is het RenteRetourVliegwiël, een effectenlease-product, waarbij de klant na 15 jaar eigenaar is van de participaties en na twintig jaar alle betaalde rente terugontvangt (zie elders in dit blad). Wie AEGON een beetje volgt, of wie bij AEGON op de site kijkt (www.aegon.nl) kan de indruk krijgen dat AEGON vooral rechtstreeks zaken doet met de klant. Volgens Theo Bouts, lid van de directie van AEGON Nederland en onder andere verantwoordelijk voor het particuliere bedrijf (Leeuwarden) is dat onzin: "Voor het AEGON-merk was, is en blijft het intermediair de belangrijkste partner."

Dat mag dan voor het AEGON-merk zelf gelden, voor de andere merken zoals Spaarbeleg, Axent en Parq geldt dat niet. In december vorig jaar schreef Het VB nog dat Axent/AEGON rechtstreeks een hypotheek aanbod via de site van AEGON en dat daarvoor een lagere rente werd berekend dan voor de AEGON-hypotheek die via het intermediair werd verkocht. Bouts erkent dat de zaak met Axent/AEGON niet correct was: "Dat is dan ook direct daarna van de site gehaald. En alle online mogelijkheden van sluiten die je nu op onze site ziet, gaan via het intermediair. We hebben de afgelopen jaren bovendien aanzienlijk geïnvesteerd om een productenpalet voor het intermediair te ontwikkelen op bancair gebied. Ik denk alleen dat we daar de afgelopen jaren niet zoveel over gecommuniceerd hebben. Tussenpersonen die veel zaken met ons doen, en dat zijn vaak de tussenpersonen die ook remisier zijn, blijken doorgaans goed op de hoogte van de ontwikkelingen op bancair gebied binnen AEGON."

Uitsluitend via intermediair

AEGON is al een tiental jaren actief in bancaire producten, met contract spaarproducten en vrij opneembare producten. Bouts constateert twee belangrijke trends in deze markt. De eerste is de stijgende behoefte aan vrij opneembaar spaartegoed, de tweede is de behoefte aan beleggingsgerelateerde producten: "Daar hebben we op twee manieren op ingespeeld, enerzijds via Spaarbeleg en anderzijds, in dit verband belangrijker, zijn we binnen AEGON particuliere bancaire producten gaan ontwikkelen. Vier jaar geleden hebben we het Spaarvrijproduct

geïntroduceerd, nu staan we op het punt de nieuwste producten te introduceren. Al deze producten worden uitsluitend via het intermediair verkocht, sommige producten zijn voor alle intermediairs beschikbaar, anderen zijn alleen voor tussenpersonen die ook remisier zijn en een inschrijving bij de STE hebben."

Volgens Bouts is met de komst van deze laatste bancaire producten de particuliere familie volledig: "We hebben schadeverzekeringen die we hoofdzakelijk in pakketvorm aanbieden, een spaarkasbedrijf met onder andere Spaarbeurs, een hypotheekbedrijf met traditionele en moderne hypotheekvormen, een levenbedrijf met zowel traditionele als universal life-producten en we hebben de bancaire producten. Alles gericht op de kern van de zaak: opbouw en beheer van particulier vermogen. Schade en hypotheek zijn daarbij belangrijke service-producten voor het intermediair.

De eerste aanpassing die AEGON heeft gedaan om aan de eerdergenoemde vraag naar vrij spaartegoed en beleggingsgerelateerde producten tegemoet te komen, was de introductie van de levenslooppakket die een jaar geleden werd afgerond. Deze familie omvat pensioen, vermogen, inkomen en hypotheekproducten. Daarna heeft AEGON de energie gericht op het ontwikkelen van bancaire producten, met als gevolg de introductie van SpaarVrij en OptimumBeleggen. Daarnaast kent AEGON op het gebied van contractbeleggen een viertal Vliegwiël-producten, oftewel effectenleaseproducten. "Daarnaast zullen we", vervolgt Bouts, "komende week een drietal nieuwe producten introduceren, de Optimum Vliegwiël Koopsom, de Optimum Vliegwiël Vermogen en het RenteRetourVliegwiël. Deze laatste is de belangrijkste. Na afloop van het contract kan men de opgebouwde waarde op een AEGON-beleggingsrekening laten staan, waarna men na vijf jaar alle betaalde rente terugontvangt." Bouts noemt het "een absoluut nieuw product: een garantie gekoppeld aan het Vliegwiëlproduct. Op twee manieren minder risicovol voor de consument. Er is een garantie dat alle betaalde rente na 20 jaar terugkomt en er wordt geïnvesteerd in het Wereld Optimum Fonds."

Bouts stelt dat AEGON op deze manier tegemoet komt aan de zoektocht van de consument naar meer zekerheid in de markt: "Ik denk dat het voor het intermediair heel goed is dat we producten kunnen aanbieden met een bepaalde zekerheid waar de klant op dit moment ook echt naar vraagt. Bovendien kan de tussenpersoon nu, door het combineren van bancaire producten en verzekeringsproducten, zijn adviesfunctie nog beter waarmaken."



Theo Bouts: Ik denk dat het voor het intermediair heel goed is dat we producten kunnen aanbieden met een bepaalde zekerheid waar de klant op dit moment ook echt naar vraagt. Bovendien kan de tussenpersoon nu, door het combineren van bancaire producten en verzekeringsproducten, zijn adviesfunctie nog beter waarmaken.

Levenscyclus van de klant

Het is overigens niet de bedoeling dat de indruk ontstaat dat AEGON zich nu opeens alleen nog maar concentreert op bancaire producten, stelt Bouts. Het aanbod van de producten moet echter dusdanig zijn dat de tussenpersoon gedurende de 'levenscyclus van de klant' zoals hij dat noemt, op meerdere momenten in contact kan staan met zijn klant. "Of dat een gezin is of een individu, dat doet er niet toe. Het gaat erom dat je altijd uit een van de verschillende productfamilies het juiste product kunt adviseren." De aandacht van AEGON voor de bancaire producten houdt dus niet in dat de meer traditionele en echte verzekeringsproducten naar de achtergrond verdwijnen; die moeten in het adviespakket van de tussenpersoon aanwezig blijven: "Het is dus puur een zaak van inspelen op de behoefte in de markt, de tussenpersoon adviseert een product waar de klant op dat moment behoefte aan heeft."

De bancaire producten van AEGON omvatten nu reeds de SpaarVrijrekening en een viertal Optimumfondsen: het Optimum Europees Obligatie Fonds, het Optimum Europees Mix Fonds, het Optimum Europees Aandelen Fonds en het Optimum Wereld Aandelen Fonds. Daarnaast is er een viertal Vliegwielen Fondsen, gebaseerd op een aandelenleaseconstructie waarbij een mandje van Nederlandse aandelen wordt aangekocht. De drie nieuwe Optimum Vliegwielen die AEGON volgende week introduceert zijn leaseconstructies, niet gebaseerd op een mandje Nederlandse aandelen, maar op de Optimum aandelenfondsen.

Online

AEGON werkt aan nog twee nieuwe producten, de VermogensRekening en het Alternative Investment Plan, waarvan de introductie in het laatste kwartaal van dit jaar wordt verwacht. Het Alternative Investment Plan wordt, zoals Bouts zegt: "Een balanced

risk, high result fund." De vermogensrekening gaat naast de bestaande AEGON producten als een 'potje' fungeren, waarin vermogen wordt opgebouwd en waarvan vermogen kan worden onttrokken. Universal capital dus. Ook deze producten zijn op termijn, net als alle andere bancaire producten, online af te sluiten.

Dat wil niet zeggen dat het buiten de tussenpersoon omgaat, want bij de opening van bijvoorbeeld een SpaarVrij rekening of het sluiten van een Vlieg wiel Koopsom wordt altijd gevraagd de naam van het eigen intermediair op te geven. Heeft men deze niet, of heeft deze geen overeenkomst met AEGON, dan krijgt de klant een tussenpersoon door AEGON toegewezen. De tussenpersoon ontvangt provisie voor deze posten.

De klant kan na invoering van zijn gebruikersnaam en zijn wachtwoord, zelf een aantal zaken regelen, zoals het switchen tussen fondsen, aankopen, verkopen en het overboeken van vrij opneembare tegoeden. Ook kan hij online de waarde van zijn investeringen volgen. De tussenpersoon kan in bepaalde mate en voorzover de wet en de klant dat toestaan 'meekijken' naar wat zijn klant doet en hem, indien nodig adviseren. Volgens Bouts blijkt uit de terugkoppeling met tussenpersonen vaak dat voor deze mogelijkheid veel animo bestaat.

Omdat tussenpersonen niet mogen adviseren op het gebied van vermogensbeheer, heeft AEGON een uitgebreid analysemodel op haar site opgenomen, waar de klant door het invullen van vragen met betrekking tot zijn doelvermogen, bestemming ervan en zijn karakter een analyse van zijn beleggingsprofiel kan vervaardigen. Op grond daarvan kiest hij dan weer voor een bepaald product. "Deze simulatie hebben wij voor meerdere productcategorieën gemaakt, van belegging tot en met hypotheek", aldus Bouts.

AEGON-site adopteren

AEGON biedt ook de mogelijkheid om de software zoals die nu op de eigen site staat, te adopteren en aan te passen aan de huisstijl van de tussenpersoon. De klant kan dan op de site van zijn tussenpersoon online zijn zaken met AEGON en zijn tussenpersoon afhandelen. De mogelijkheden variëren van het achterlaten van een bericht, het raadplegen van gegevens tot een verzoek om informatie of het maken van een afspraak. Al naar gelang de invulling van de site van de tussenpersoon.

AEGON heeft deze online toepassingen sinds het begin van dit jaar actief en draait met enige tientallen adviseurs proef. Volgens Bouts zijn de reacties zeer positief. Aan de andere kant werkt AEGON ook aan de ontsluiting van de backoffice, via AEGON-servicenet, zodat de adviseur rechtstreeks zaken als voortgang en in de toekomst de waarde van een polis kan bekijken. Hoewel dit een eigen ontwikkeling betreft zegt Bouts dat er op dit gebied wel intensief wordt samengewerkt met andere verzekeraars.

Draai naar bancair

Het feit dat de online mogelijkheden van AEGON nog niet breed zijn geïntroduceerd, geeft volgens Bouts aan dat nog lang niet alle intermediairs de omslag naar meer bancaire producten al hebben gemaakt: "Ondanks het feit dat dit soort producten bij banken aan de lopende band worden verkocht. De klant heeft immers het idee dat dit soort producten alleen daar te koop zijn. Terwijl hij anderzijds klaagt over de onpersoonlijke en eenzijdige advisering bij de bank. Hier liggen dus geweldige kansen voor het intermediair zowel wat betreft bestaande als nieuwe klanten!"