

Het Parool - Economie, zaterdag 30 oktober 2004

KEW-polis spekt verzekeraar

geld gaat op aan provisie en kosten verzekeraars ton damen

Wie een huis koopt, kan kiezen uit vele

hypotheekvormen. Adviseurs praten u graag naar de kapitaalverzekering eigen woning (KEW). Maar, zoals blijkt uit een onderzoek, die KEW is vooral goed voor de adviseur zelf.

Het onderzoeksbureau Money View Research onderzocht de veelgebruikte kapitaalverzekering eigen woning (KEW) en ontdekte dat deze zeer nadelig uitwerkt voor de huizenkoper. De verzekeringsmaatschappij waarbij de KEW wordt afgesloten, verdient er veel geld mee en is maar al te graag bereid een gedeelte van dit voordeel terug te sluisen, in de vorm van provisie, naar de betrokken adviseur.

De beleggingshypotheek met kapitaalverzekering wordt jaarlijks aangeschaft door meer dan 100.000 huizenbezitters. Zij worden gelokt met een fiscaal praatje: over het opgebouwde vermogen hoeft geen belasting te worden betaald.

Dat zou er nog bij moeten komen ook, gezien de torenhoge premies die elk jaar voor de KEW aan de verzekeringsmaatschappij moeten worden betaald.

De KEW maakt onderdeel uit van de beleggingshypotheek. Het idee van de beleggingshypotheek is als volgt: u koopt een huis en leent daarvoor twee ton (Moneyview is met dit bedrag gaan rekenen). U lost niet af, maar u stort maandelijks geld in een beleggingsfonds. Na dertig jaar zijn uw beleggingen twee ton waard, zodat uw schuld kan worden afgelost.

Er is bij deze constructie één groot risico: u komt tussentijds te overlijden. Dat risico is afgedekt bij de KEW (vandaar dat het product ook bij verzekeringsmaatschappijen te koop is): de KEW keert dan twee ton uit, zodat de schuld is afgelost. De KEW is immers een kapitaalverzekering.

Wie wel een beleggingshypotheek wil, maar geen KEW, komt terecht bij de overlijdensrisicoverzekering. Die is nodig, want een bank leent nu eenmaal geen geld uit als het risico van tussentijds overlijden van de hypotheeknemer niet is afgedekt. Zo'n overlijdensrisicoverzekering is veel goedkoper dan een KEW.

In de kapitaalverzekering blijken namelijk veel meer te kosten te zijn opgenomen dan bij het alternatief, de overlijdensrisicoverzekering, welke verzekering voor relatief lage bedragen kan worden afgesloten.

De lage kosten houden verband met het feit dat kopers bij aanschaf van de verzekering vaak jong zijn, wat het risico van overlijden drukt. Daar komt bij dat het kapitaal dat bij overlijden uitgekeerd moet worden in de loop der tijd daalt, wat ook leidt tot lagere risico's en dus lagere premies.

Money View ging er in zijn berekeningen van uit dat op het moment van tussentijds overlijden het gespaarde bedrag aan beleggingen plus de uitkering van de verzekeringspolis samen twee ton zou bedragen.

Vervolgens vergeleek Money View de verschillen tussen de twee hypotheekvormen. De ene betreft de KEW, de kapitaalverzekering eigen woning, waarbij de verzekeraar tussentijds bij overlijden of aan het eind van de looptijd - meestal na dertig jaar - 200.000 euro uitkeert. Over het tussentijds opgebouwde vermogen hoeft geen belasting betaald te worden. Dit is eigenlijk het enige aangename van de KEW,

Bij het alternatief betaalt de klant dezelfde premie als bij de KEW. Het gaat hier om jaarlijkse bedragen - ze verschillen per verzekeraar - van 2582,50 euro (Reaal) tot 3427,55 (Cardif).

De klant besteedt een fractie van dit geld aan de (verplichte) overlijdensrisicoverzekering en stort de rest op een beleggingsrekening. Er moet belasting worden betaald over het opgebouwde vermogen, wat een heffing van 1,2 procent.

Doorgerekend werden per hypotheekvorm twee situaties: één waarbij de klant relatief weinig spaargeld inbrengt, 1750 euro, en één waarbij de klant begint met een kleine 20.000 euro.

De uitkomsten zijn verrassend:

* Met relatief weinig spaargeld kan de klant via een normale beleggingshypotheek en een aparte overlijdensverzekering na dertig jaar circa 25.000 euro meer opbouwen dan via de kapitaalverzekering eigen woning. Als hij die KEW heeft afgesloten bij de verzekeringsmaatschappij Cardif, bedraagt zijn voordeel zelfs 67.000 euro.

* Geen enkele verzekeraar doet het met zijn KEW beter dan de 'zelf beleggende' klant. Reaal komt nog het dichtst in de buurt, met een 'nadeel' van slechts 12 euro.

* Met relatief veel spaargeld (20.000 euro als begininzet) doet de KEW het beter. Bij Reaal, Zwitserleven, Amev, SNS en Falcon Leven is er aan het eind van de rit circa 15.000 euro meer over dan bij het zelf beleggen. Het gros van de verzekeraars biedt echter opnieuw een slechter resultaat.

De conclusie van Moneyview: het in het vooruitzicht gestelde belastingvoordeel van de KEW vervliegt en biedt eigenlijk alleen maar nadeel. Het 'verdwenen geld' gaat op aan hoge premies, beheers- en administratiekosten van de verzekeraars en de hogere provisies voor de hypotheekadviseurs.

De hoofdconclusie, dat de hypotheekadviseurs, onder stimulans van hoge bonussen, hun klanten massaal de verkeerde producten opdringen, wordt getrokken door de onafhankelijke financieel adviseur Independer.

Directeur Edmond Hilhorst van Independer licht zijn conclusies vanavond toe in het Vara-programma Kassa (19.00 uur, Nederland 3). Wat hem betreft schaft minister Zalm de fiscale bevoordeling van de KEW per direct af. "Daarmee zou hij de schatkist en de consument een dienst bewijzen."

Copyright: Het Parool