

Datum 21 februari 2011
Onderwerp ASR en de uitvoering van de compensatieregeling

Bijlage(n) 1

ASR Nederland N.V.
Postbus 2072
3500 HB Utrecht
Telefoon
(030) 257 91 11
www.asrverzekeringen.nl

Geachte relatie,

Zowel via de media, als uit klantreacties is gebleken dat de huidige compensatieregeling beleggingsverzekeringen niet voldoet aan de wensen van onze klanten. Zij hebben veelal geen begrip voor het feit dat een eventuele vergoeding pas aan het einde van de looptijd van de beleggingsverzekering wordt uitgekeerd. Bovendien zijn ze vaak onzeker over het perspectief van hun huidige verzekering.

Veel klanten zijn daardoor het vertrouwen verloren in ons als aanbieder en in onze producten. Wij vinden dat wij onze klanten alternatieve mogelijkheden moeten bieden. Daarom doen wij klanten met een beleggingsverzekering een aanbod. In deze brief leest u meer over dit aanbod, uw rol, de nieuwe producten en de financiële consequenties.

Aanbod

Wij bieden onze klanten het volgende.

- Een aanpassing van de compensatieregeling.
Op dit moment zijn wij in gesprek met de consumentenstichtingen. De gewenste aanpassing behelst, dat wij de eventuele compensatie berekend tot heden, direct in de lopende beleggingsverzekering storten. De klant heeft daarmee de gewenste duidelijkheid. Gedurende de resterende looptijd van de beleggingsverzekering, vergoeden wij de compensatie jaarlijks. Ook die storten wij dan in de verzekering.
- Alternatieven voor de huidige beleggingsverzekering.
Wij bieden klanten alternatieven voor hun huidige beleggingsverzekering. Klanten die overstappen naar een ander product, brengen wij geen afkoopkosten in rekening. Wij adviseren klanten het gesprek hierover met hun intermediair aan te gaan.

Uw adviesrol is van groot belang

Vanaf mei 2011 worden klanten door middel van een brief nader geïnformeerd. In deze brief raden wij onze klanten nadrukkelijk aan zich door u te laten adviseren.

Datum 21 februari 2011
Onderwerp ASR en de uitvoering van de compensatieregeling
Pagina 2

Om samen met u de klant optimaal te kunnen helpen, hanteren wij de volgende werkwijze:

- ASR brengt klanten schriftelijk op de hoogte van de door ons geboden mogelijkheden. U ontvangt vooraf kopieën van deze brieven.
- Wij verwijzen in deze brief de klant voor advies ter zake nadrukkelijk naar u.
- De afspraak met de klant heeft als doel om de bestaande verzekering te bespreken. Wij vragen u om samen met uw klant te bezien of een mogelijke overstap naar een ander ASR product zinvol is.
- U kunt de benodigde berekeningen, die daarbij behulpzaam kunnen zijn, in Cockpit maken.
- Indien een klant zelf aangeeft niet meer door u of een ander intermediair geadviseerd te willen worden, zullen wij de alternatieve mogelijkheden zelf aan de klant voorleggen. Uiteraard laten wij u te zijner tijd weten om welke klant(en) het gaat en welke werkwijze wij daarvoor hanteren.

Planning

Wij gebruiken de komende periode om onze processen aan te passen aan bovenstaande werkwijze om de uitvoering van het aanbod mogelijk te maken. Dit gaat nog even duren. Een exacte planning hiervan ontvangt u nog van ons. We verzoeken u dan ook de wijzigingen die voortkomen uit de eventuele gesprekken die de komende tijd plaatsvinden, pas vanaf mei aan ons door te geven.

Omdat het de verwachting is dat een groot aantal klanten van de regeling gebruik zal maken, worden zij gefaseerd benaderd en zal het hele traject de rest van het jaar vragen, met mogelijke uitloop naar 2012.

Welke alternatieven bieden we de klant aan?

Wij gaan de klanten de volgende mogelijkheden bieden.

- **ASR VermogenBelegd.**
Hierbij heeft de klant keuze uit vier verschillende fondsen of een combinatie daarvan. Bij dit product kiest de klant er voor zelf het beleggingsrisico te dragen.
- **ASR VermogenGarant.**
Met ASR VermogenGarant belegt de klant met een beperkt risico. Hij weet vooraf wat er op de einddatum gegarandeerd wordt uitgekeerd. Daarnaast heeft hij kans op een hogere uitkering. Voor de garantie betaalt hij een transparante vergoeding.
- **ASR LijfrenteopbouwRekening.**
Dit is een bankspaarproduct voor het opbouwen van een lijfrente kapitaal.
- **Overlijdensrisicoverzekering.**
De drie bovenstaande alternatieve vermogensopbouwproducten van ASR bevatten geen overlijdensrisicoverzekering. Deze is los te sluiten.

Datum 21 februari 2011
Onderwerp ASR en de uitvoering van de compensatieregeling
Pagina 3

Vergoeding en nog niet verdiende provisie

De klant wordt primair voor een adviesgesprek verwezen naar u. Als u zo'n gesprek voert, ontvangt u hiervoor van ASR een vergoeding. Wij hanteren daarbij de volgende uitgangspunten:

- Wanneer u de klant adviseert, ontvangt u €125,- (per klant) van ons. Dit bedrag ontvangt u na het terugsturen van een door de klant en u getekend gespreksformulier. Hiervoor leveren wij binnenkort een model aan.
- Voor het omzetten van een bestaande ASR beleggingsverzekering naar één van de genoemde ASR alternatieven ontvangt u als administratievergoeding €125,- per polis.
- De vergoedingen voor advies en administratie worden geboekt in uw rekening courant.
- Gaat de klant over naar een van de genoemde ASR alternatieven, dan vervalt voor u het terugboekrisico op de lopende beleggingsverzekering.
- Doorlopende provisie keren we in zo'n geval in een keer aan u uit tot maximaal 5 jaar.
- Indien de klant zijn huidige verzekering voortzet, blijven de bestaande provisieregels gehandhaafd.
- Beëindigt de klant zijn huidige beleggingsverzekering bij ASR, dan wordt de niet verdiende provisie verrekend in uw rekening courant.

Wij hanteren deze uitgangspunten met betrekking tot de vergoeding en niet verdiende provisie, omdat de door ons geboden alternatieven netto producten zijn. In de bijlage hebben wij de verschillende scenario's nog eens overzichtelijk voor u op een rijtje gezet.

Hebt u vragen?

Wij gaan met boven beschreven aanpak een omvangrijk traject in. Wij zijn ervan overtuigd dat wij dit traject vooral samen met u tot een succes kunnen maken. Wat ons betreft is dat succes er, als we na afloop hiervan meer tevreden klanten hebben dan vandaag. Want dat is immers waar we het met elkaar voor doen.

De komende periode doen wij er alles aan om het proces goed in te richten. Van de voortgang houden wij u uiteraard regelmatig op de hoogte. Schriftelijk, maar ook via ASR Cockpit en de ASR E-mailservice. Heeft u nu en/of tussentijds vragen of opmerkingen? Neemt u dan gerust contact op met uw accountmanager.

Met vriendelijke groet,



Boudewijn van Uden
directeur Marketing & Verkoop
ASR Verzekeringen en De Amersfoortse



Bijlage I: Vergoedingen en nog niet verdiende provisie

Wat doet de klant	Advies- gesprek	Vergoeding adviesgesprek door ASR aan u	Vergoeding administratie kosten door ASR aan u	afsluitprovisie / doorlopende provisie
Klant maakt gebruik van één van de drie aangeboden alternatieven	Wel	€ 125	€ 125	Geen terugboek, doorlopende provisie wordt, met een maximum van 5 jaar, ineens uitgekeerd.
Klant behoudt zijn huidige product	Wel	€ 125	€ 0	Bestaande afspraken blijven gehandhaafd
Klant behoudt zijn huidige opbouwproduct. Overlijdensrisico wordt afgesplitst en los gesloten	Wel	€ 125	€ 125	Opbouwdeel: bestaande afspraken blijven gehandhaafd. Risicodeel: geen terugboek, doorlopende provisie wordt, met een maximum van 5 jaar, ineens uitgekeerd.
Klant gaat weg bij ASR	Wel	€ 125	€ 0	Niet verdiende afsluitprovisie wordt teruggeboekt
Klant gaat weg bij ASR	Geen	€ 0	€ 0	Niet verdiende afsluitprovisie wordt teruggeboekt