

'Het optreden van de verzekeraars was onthutsend'

INTERVIEW

Katja Keuchenius

„Ik veroordeel u tot datgene wat u uw klanten heeft bezorgd: de strop”, klonk het dinsdag op het Binnenhof. Voormalig woekerpolisverkoper René Graafsma stond op een houten schavot.

Het was onderdeel van zijn strijd tegen woekerpolissen. Samen met Eric Smit schreef hij het onlangs uitgekomen boek 'Woekerpolis, hoe kom ik er vanaf?'. Gisteren sprak hij met de Tweede Kamer.

Hoeveel woekerpolissen heeft u mensen in het verleden verkocht?

„Zo'n 200. Dat valt nog mee, want ik was niet gericht op snelle verkoop ervan. Ik verkocht verzekeringspakketten. Maar ik schuw het woord niet, ik heb ze verkocht, of het er nou veel of weinig zijn.”

Wat deed u toen u ontdekte dat u het niet eens was met de woekerpolissen?

„Ik heb mijn klanten heel actief benaderd om ze te laten overstappen.

Ik ben daardoor met een half miljoen schuld technisch failliet, ik heb dit alleen nog niet bij de rechtbank aangevraagd. De mensen die ik had opgeleid, heb ik moeten afkopen en mijn huisvesting moeten aanpassen. Vandaag gaf ik mijn vergunning tot het verkopen van verzekeringen terug aan de AFM.”

Wat vindt u van de laatste ontwikkelingen omtrent woekerpolissen?

„Ik vond het optreden van de verzekeraars vandaag onthutsend. Ze houden vast aan de compensatieregeling, die gewoon niet voldoende is. Zo ziet het ernaar uit dat de rechters het nog druk gaan krijgen. Verzekeraars moeten enorme schadevergoedingen gaan betalen, klanten moeten daarvoor vechten en het imago van de verzekeringwereld gaat achteruit. Kortom: maatschappelijke onrust.”

Maar de verzekeraars zijn ook met nieuwe plannen gekomen.

„Er zijn zeker positieve tekenen. Bijvoorbeeld het vrije recht om zon-

der boete over te stappen op een goedkoper product. Verder werd vandaag weer duidelijk dat met de woekerpolissen enorme schadevergoedingen gemoeid zijn. Klanten stappen nu zonder deze vergoeding echt niet meer zomaar over.”

Wat voor nieuwe informatie heeft u de Tweede Kamer gegeven?

„Vandaag kwam ik met een alternatieve oplossing. Verzekeraars moeten hun winst halen uit de omzet minus de kosten van de bedrijfsvoering. Niet meer of minder. Laat de markten maar vechten.”

