

Opgave 1. Woekerpolissen

Jarenlang werden er beleggingsverzekeringen in Nederland verkocht. Later zijn deze polissen “woekerpolissen” genoemd. Door de complexiteit van deze producten wisten kopers vaak niet dat er een risico van waardedaling in de polis zat. De meeste mensen dachten dat de waarde van hun polis minimaal gelijk zou blijven aan het ingelegde bedrag. De verkopende banken en verzekeraars maakten gebruik van tussenpersonen om deze polissen te verkopen. Deze tussenpersonen kregen een bonus per verkochte polis. Bank en verzekeraars hadden vaak geen idee met welke argumenten de tussenpersonen hun polissen aan de man brachten. Een echte prikkel om dat te controleren was er ook niet.

1. Leg uit dat er sprake is van asymmetrische informatie tussen de koper van een polis en de verkopende tussenpersoon.
2. Leg uit op welke manier een leek die een polis wil kopen zijn informatie achterstand kan verminderen.
3. Leg uit dat de kosten van deze informatie, die de koper maakt, het rendement op de beleggingspolis zal doen afnemen.
4. Leg uit dat het bonussysteem moreel wangedrag stimuleert.
5. Leg uit dat het niet controleren van de tussenpersonen door banken en verzekeraars ook uitgelegd kan worden als een vorm van moreel wangedrag (moral hazard)