

FRED DE JONG, ADVISEUR/ONDERZOEKER FINANCIËLE MARKTEN

# Nieuwe beloningsvormen helpen intermediair

Het zijn spannende tijden voor de intermediaire sector. Nieuwe regels, toenemende concurrentie en tegelijk een financiële crisis. Terwijl de intermediair toch al onder druk staat, dient de volgende uitdaging zich alweer aan: het beloningsmodel gaat op de schop. Gelukkig biedt dat ook kansen.

**F**red de Jong is zelfstandig onderzoeker, autoriteit en adviseur op het gebied van financiële markten. Hij houdt zich in het bijzonder bezig met de ontwikkelingen in de intermediaire sector. En die zijn er genoeg. "Sinds 2006 zijn er veel nieuwe regels over de markt uitgestort, zoals strengere eisen aan de deskundigheid en de transparantie van de beloning. Vanaf 2013 geldt een feitelijk provisieverbod op hypotheek en complexe verzekeringsproducten als levensverzekeringen en pensioenen. De tussenpersoon moet over zijn beloning prijsafspraken maken met de klant. Wat betaalt deze voor het advies, het beheer van de polis en doorlopende contacten?"

## Verleg focus van omzet naar rendement

De verandering van het beloningsmodel stelt de intermediairs misschien wel voor de grootste uitdaging ooit. Waar altijd de nadruk lag op 'zoveel mogelijk polissen verkopen', moeten intermediairs het nu vooral hebben van hun deskundigheid. De Jong: "Mijn advies aan intermediairs: staar je niet blind op de omzet, maar richt je op meer rendement. Verander van een productgedreven naar een adviesgerichte organisatie."



Van verkoper naar adviseur. Dat vergt een andere mentaliteit die het hele kantoor zal moeten uitstralen. Toch is deze verandering minder ingrijpend dan het lijkt: van nature staat de intermediair al dicht bij de klant."

## Intermediair en klant worden bondgenoten

"De klant weet voortaan precies wat hij betaalt voor klantcontact", aldus De Jong. "Nu is het aan de intermediair om te laten zien wat de klant daarvoor terugkrijgt. En dat is een heleboel. Want als tussenpersoon ben je écht onafhankelijk: de beloning staat immers los van de verzekeraars. En daarmee is het ook in het belang van de intermediair. Tussenpersoon en klant worden bondgenoten. En dat is een belangrijk voordeel ten opzichte van je grootste concurrenten: de banken en verzekeraars die zelf ook direct op de markt opereren."

## Inzicht in kosten en uren is cruciaal

Voorwaarde is wel dat het kantoor is ingericht op het nieuwe beloningsmodel. "Dat begint met een efficiënte administratie, gericht op zo laag mogelijke

kosten. Anders prijs je jezelf uit de markt. Inzicht in de eigen kosten en tijdsbesteding is cruciaal en software kan daarbij helpen. Maar er is meer nodig", aldus Fred de Jong. "Goed adviseurschap vraagt om inzicht in de situatie van de klant. Direct alle relevante info op je scherm zodra hij belt. Niet alleen de polisgegevens opslaan, maar ook analyseren, hiaten opsporen en conclusies trekken, zodat je de klant nog beter kunt adviseren. Software zoals die van ANVA helpt hierbij. En maakt het ook makkelijker voor de klant. Die krijgt actueel inzicht in z'n gegevens via internet."

## Ook schadeverzekeringen

Voor schadeverzekeringen – veruit de grootste bron van inkomsten voor de meeste intermediairs – zijn vanaf 2012 geen bonussen toegestaan. Provisie mag nog wel. Toch adviseert Fred de Jong ook schadeverzekeringen volgens het nieuwe model aan te pakken, te beginnen met actieve provisietransparantie. "Juist bij schade is het belangrijk om je toegevoegde waarde expliciet te maken ten opzichte van de Ditzo's van deze wereld: ontwikkel je tot bondgenoot van je klant en profileer je duidelijker los van banken en verzekeraars!" ■

## ANVA Tijdregistratie

# Altijd inzicht in uren

Nieuwe beloningsmodellen vragen om slimme oplossingen.

ANVA speelt hierop in met de oplossing Tijdregistratie.

Inkomsten uit provisie worden steeds minder vanzelfsprekend. Dus moet u als tussenpersoon beter inzicht hebben in de bestede uren per klant. De ANVA-oplossing Tijdregistratie is een geïntegreerd registratiesysteem binnen uw ANVA-pakket.

Wie deze gebruiksvriendelijke oplossing koopt, kan uw medewerkers volledig automatisch of handmatig hun uren registreren. Zo heeft u altijd zicht op de gemiddelde uren per medewerker en de verdeling over uw klantenportfolio.

## ANVA Tijdregistratie

- Automatisch tijd registreren tijdens werkzaamheden in uw ANVA-pakket.
- Handmatig tijd registreren voor werkzaamheden die los staan van uw ANVA-pakket, zoals een klantbezoek.
- Zelf projecten aanmaken waarop uren kunnen worden geboekt.
- Eenvoudig accorderen en fiatieren van geregistreerde tijd.
- Directe koppeling naar de rendement-rapportage voor een concreet inzicht in de kosten en baten per klant.

## Verlies geen tijd

Wilt u meer weten over ANVA Tijdregistratie? Neem dan direct contact op met ANVA: 033 - 479 82 00.