

Het aantal financiële
intermediairs is sinds 2008
teruggelopen van ongeveer
10.000 naar circa 8.200. De
komende jaren wordt een
verdere sanering onder het
intermediair verwacht.

Survival of the fittest

Baken Adviesgroep
is een fact-
based strategie
adviesbureau in
de verzekerings-
branche.
Adviesbureau
Fred de Jong
adviseert financiële
ondernemingen en
verricht studies naar
ontwikkelingen in
financiële markten.

Slecht nieuws voor de
afvallers, maar positief
voor de intermediairs
die deze slag kunnen
overleven. Baken Adviesgroep en
Adviesbureau Fred de Jong hebben
de markt voor financiële interme-
diars beschreven en geanalyseerd.
Aan de hand van die analyse is
een voorspelling gedaan over de
ontwikkeling van het aantal finan-
ciële intermediairs, met als horizon
het jaar 2016. Onze betrouwbare
prognose gaat uit van 7.000 finan-
ciële intermediairs in 2016. Dat
betekent een afname van 15% ten
opzichte van de situatie anno 2012.
In vergelijking met de invoering van
het vergunningenregister conform
de Wft, in 2007, is de markt voor
financiële intermediairs gedaald met
42%. Immers, gedurende
de overgangperiode
(2006 – 2007) hadden

12.000 adviseurs en/of bemidde-
laars een aanvraag ingediend voor
een vergunning bij de AFM. Ook
bij andere financiële instellingen is
de concentratietendens waarneem-
baar, zoals blijkt uit onderstaande
grafiek. Financiële intermediairs
staan sterk onder druk. Het slechte
economische klimaat zorgt ervoor
dat consumenten minder uitgeven,
ook aan verzekeringen. De woning-
markt stagneert, bedrijven investeren
minder, het aantal faillissementen
neemt toe en de werkloosheid stijgt,
waardoor ook de zakelijke markt in
zwaar weer verkeert. Daarnaast is er
veel concurrentie van direct
writers en vergelijkingssites op inter-
net. Ten slotte zorgen het aanstaand
provisieverbod en strengere deskun-
digheidseisen voor een toenemende
druk van wet- en regelgeving. Dat
zijn de economische vooruitzichten
op korte termijn. Maar er is nadruk-

kelijk ook een andere, meer zonnige, kant
voor het intermediair.

Gevarenzone De Nederlandse
consument leidt namelijk aan financieel
analfabetisme. Wijzer in Geldzaken (2010)
constateert dat 20% van de Nederlanders in
een ongezonde financiële situatie zit. Het
Nibud (2009) concludeert dat 3,5 miljoen
huishoudens financiële risico's lopen:
“Vooral onbezorgde, impulsieve mensen die
op vermaak zijn gericht en carrièregerichte
mensen die luxe en status belangrijk vinden,
bevinden zich financieel gezien vaker in
de gevarenzone”. Meer dan de helft van
de Nederlanders is voor het nemen van
financiële beslissingen afhankelijk van een
derde. Vaak zijn dit adviseurs, zo blijkt uit
onderzoek van Centiq (2008), maar het
kunnen ook familie of vrienden zijn.

mediair geeft over het algemeen advies over
verzekeringen en andere financiële pro-
ducten. Maar de markt voor financieel advies
is een substituuatmarkt. Naast intermediairs
geven banken, verzekeraars en bijvoorbeeld
hypotheekkantoren ook financieel advies.
De concurrentie binnen de markt voor
financieel advies is groot, met circa 8.200
tussenpersonen en enkele honderden banken
en verzekeraars. Dat impliceert dat het inter-
mediair zich moet onderscheiden van andere
aanbieders van financieel advies. Ondersc-
heidende variabelen zijn bijvoorbeeld de prijs
van de dienstverlening, de kwaliteit of de
omvang van de dienstverlening. Onderzoek
van de Baken Adviesgroep onder intermedi-
airs toont aan dat 5% zich wil onderscheiden
op basis van prijs, 33% op basis van kwaliteit
en 49% op basis van service. Juist door de
invoering van het provisieverbod krijgt het

Het volledige
rapport
'Marktraming
Financiële
Intermediairs' is te
bestellen via www.infinance.nl/freddejong
en kost € 295, excl.
btw.

Immensa. Daarnaast vindt ook specialisatie
plaats in intermediaire rollen. Intermedi-
airs concentreren zich op deelterreinen als
alleen advies of alleen beheer. Verder neemt
specialisatie op productniveau toe: interme-
diars die uitsluitend pensioenadvies doen of
hypotheekadvies.

**Minder uren meer
markt** De trend naar meer concen-
tratie in de keten is duidelijk merkbaar. Zo
daalt het aantal volmachtkantoren, maar zijn
er de afgelopen jaren wel meer volmachten
verstrekt aan deze kantoren. En ook het
aantal serviceorganisaties (verzamelterm
voor inkooporganisaties, franchiseketens,
midoffice-partijen en postenbanken) daalt
sterk. Op basis van onze analyse komen we
tot 47 serviceorganisaties, terwijl er tien jaar
geleden circa 80 van dergelijke organisaties
actief waren in de intermediaire markt. Het
beeld is dat zowel volmachtkantoren als servi-
ceorganisaties in aantallen dalen, maar dat de
omzet juist stijgt. Ook hier dus de conclusie
dat minder kantoren tot meer marktaandeel
kan leiden. Binnen de intermediaire markt is
ook een tegengestelde trend van concentratie
waarneembaar. Uit onze analyse blijkt ook
dat financiële intermediairs worden gecon-
fronteerd met een zeer uitgebreid scala aan
registers, keurmerken en brancheorganisaties.
Deze organisaties zijn de afgelopen jaren juist
in aantal toegenomen, waardoor een versnip-
perd veld is ontstaan. Wij verwachten dat ook
bij deze organisaties sanering zal plaatsvinden
de komende jaren. De daling van het aantal
intermediairs in combinatie met het feit
dat veel registers minder onderscheidend
zijn geworden als gevolg van met name de
deskundigheidseisen in de Wft, maakt dat
fusies onder de registers een noodzaak gaat
worden.

50 miljard omzet Nog
steeds is de intermediaire markt een grote
economische factor in Nederland. Financiële
intermediairs zijn jaarlijks verantwoordelijk
voor circa 50 miljard euro aan premie- en
hypotheekomzet. Op basis van onze analyse
verwachten we een daling van het aantal
financiële intermediairs in een markt waar
de te verdelen koek op zich niet kleiner hoeft
te worden. Dat betekent dat de intermediairs
die weten om te gaan met de veranderende
marktomstandigheden, de *survivors*, in
de toekomst een betere boterham kunnen
verdiene**n**. 

Minder intermediairs meer markt

Er is sprake van een ongezonde financiële
situatie als een consument:

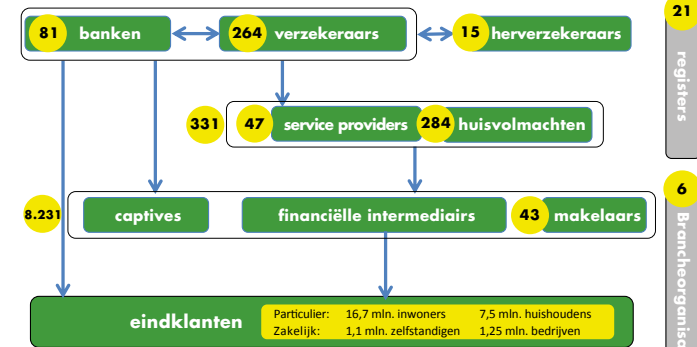
- of aangeeft moeilijk of zeer moeilijk te
kunnen rondkomen;
- of in de afgelopen 12 maanden minimaal
7 keer voor het einde van de maand geen
geld meer had om rond te komen;
- of aangeeft soms, zelden of nooit in staat
te zijn rekeningen op tijd te betalen.

Advies neemt toe De be-
hoefte aan financieel advies is evident en zal
de komende jaren eerder toe- dan afnemen.
En laat dat nu juist de kerncompetentie van
het intermediair zijn. Het financiële inter-

mediair meer middelen in handen
om die onderscheidende kracht te kunnen
benutten. Het intermediair kan en moet zelf
zijn prijs bepalen (bij complexe en impact-
volle producten) en daarmee ook keuzes
maken met betrekking tot de omvang en
kwaliteit van dienstverlening. Toenemende
concurrentie, provisieverbod, zorgplicht en
behoefte aan advies zijn belangrijke variabe-
len voor het intermediair om in te zetten op
een intensievere en langdurige relatie met de
klant. Het wordt meer en meer een *survival
of the fittest*. In die setting is het logisch
dat er samenwerkingsverbanden ontstaan
tussen intermediairs, zoals Noordeloos en

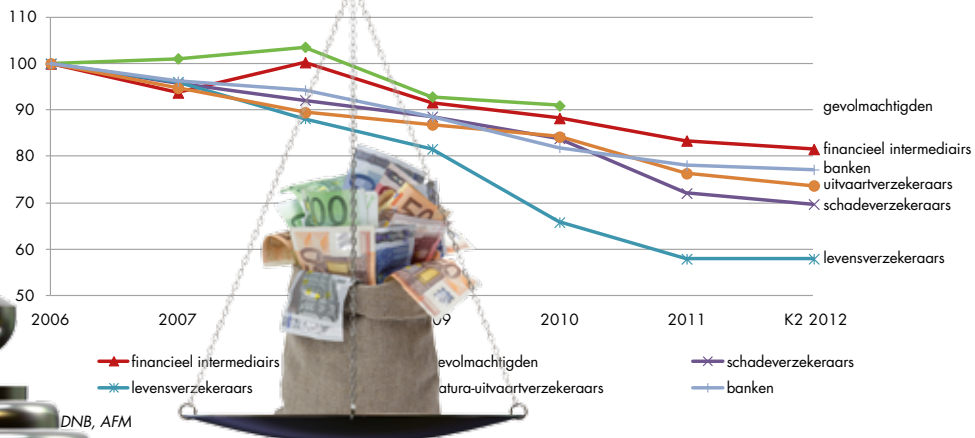
De waardeketen anno 2012 is als volgt te visualiseren:

Marktpartijen in distributieketen verzekeringen en hypotheek (2012)



Bronnen: DNB, CBS, AFM, VNAB

Ontwikkeling aantal marktspelers met vergunning per type (index t.o.v. 2006 = 100)



DNB, AFM