

MEER BLAUW OP STRAAT

BEGIN 2010 WAS ER VEEL COMMOTIE OVER HET CAR POSITION PAPER VAN HET VERBOND VAN VERZEKERAARS. TIJDENS EEN PROTEST-BIJEENKOMST IN DE JAARBEURS WERDEN BEELDEN GETOOND VAN DE TOEKOMST VAN HET INTERMEDIAIR ALS HET VERBOND ZIJN ZIN ZOU KRIJGEN. OP DIE BEELDEN STONDEN ASSURANTIEKANTOREN MET DE NAAM VAN EEN VERZEKERAAR PROMINENT OP DE GEVEL.

Customer agreed remuneration zou leiden tot het einde van het onafhankelijke intermediair en de opkomst van verzekeringsagenten. Ik heb die manifestatie met verbazing gevolgd, vooral omdat de verzekeringsagent als een verschrikkelijk fenomeen werd neergezet. Inmiddels is CAR verworpen tot een pakketje schroot en treedt vanaf 2013 het provisieverbod in werking.

Ik deel de visie dat CAR leidt tot het ontstaan van meer verzekeringsagenten. Het provisieverbod zal die tendens zelfs versterken. Wat ik niet deel is de visie dat verzekeringsagenten voor de consument geen goed alternatief zouden zijn. De consument heeft onvoldoende inzicht in zijn financiële situatie en is somber over zijn financiële toekomst. Behoeft aan advies en hulp bij financiële zaken is er volop. De consument heeft nu de keuze tussen advies bij een bank, een verzekeraar of bij een intermediair. En bij het intermediair is er nog keuze tussen meer onafhankelijke of niet onafhankelijke adviseurs.

Als er meer verzekeringsagenten zouden ontstaan – intermediairs die uitsluitend zaken doen met één verzekeraar – biedt dit de consument een extra advieskanaal, waarschijnlijk

**“ALLES WENT, OOK DE
VERZEKERINGSAGENT.
STERKER NOG: HET IS
EEN AANTREKKELIJK
ALTERNATIEF”**

tegen een lager tarief. Niet onafhankelijk, maar nog steeds voldoende deskundig, betrouwbaar en integer volgens de wet. In andere Europese landen is dit heel gebruikelijk.

Ook voor veel intermediairs is het agentschap een aantrekkelijk alternatief. Zo geeft Commissie CFD aan dat veel kleine intermediairs failliet dreigen te gaan als gevolg van het provisieverbod. Het agentschap is dan een prima alternatief. Onder de vleugels van een verzekeraar kun je je concentreren op het advies en minder op de administratieve rompslomp. Voor de gemiddelde consument maakt het weinig uit dat een intermediair niet onafhankelijk is. Voor het intermediair dat zich nu profileert als onafhankelijk betekent dit een mentale omslag. Men moet de trots van het onafhankelijk willen zijn opzij durven zetten. Hoewel, als je naar de cijfers kijkt is er nu al in grote mate sprake van agenten. Veel intermediairs worden bijvoorbeeld gefinancierd door verzekeraars of men doet zaken met een zeer beperkt aantal verzekeraars.

Ik denk dat er de komende tijd meer agentenconcepten in de markt hun intrede zullen doen, waarbij dit voor veel intermediairs die nu twijfelen aan hun bestaansrecht na 2013, een uitstekende oplossing is. Zij zullen dan hun positie als zogenaamd onafhankelijk adviseur moeten opgeven. De consument is hiermee niet slechter af en de écht onafhankelijke adviseurs zullen zich nog beter kunnen onderscheiden, maar wel tegen een meerprijs. «

‘4Klank’ is een wisselcolumn waarin vier auteurs hun mening geven over een actueel onderwerp in relatie tot de financiële dienstverlening. De ‘4Klankers’ zijn: Fred de Jong (zelfstandig onderzoeker/consultant, verbonden aan UvA Amsterdam Centre for Insurance Studies), Dick Okhuijsen (lid raad van bestuur SNS Reaal), Chris de Bruin (directeur Bureau mr de Bruin) en Wouter Koolmees (Tweede-Kamerlid D66).



FRED DE JONG
onderzoeker en consultant