Visie op het provisieverbod

“De markt stelt zich nu al op veranderingen in”

Sinds begin dit jaar geldt een verbod op provisies voor complexe financiële producten zoals hypotheken en uitvaartverzekeringen. Dr. Fred de Jong, verbonden aan het Amsterdam Centre for Insurance Studies, verwacht dat in de toekomst ook de provisie voor autoverzekeringen verdwijnt.



Dr. Fred de Jong, onderzoeker en adviseur, is verbonden aan het Amsterdam Centre for Insurance Studies.

Provisies liggen onder vuur. Voor hypotheken, pensioenverzekeringen en andere complexe en impactvolle financiële producten geldt al sinds 1 januari 2013 een provisieverbod. Op die manier wil de overheid ervoor zorgen dat adviseurs de belangen van de consument niet uit het oog verliezen door verkeerde prikkels. De markt heeft zich inmiddels op deze veranderingen ingesteld, stelt dr. Fred de Jong, zelfstandig onderzoeker/adviseur op het gebied van financiële markten. “Iedereen beseft inmiddels het belang van transparantie. De tussenpersonen weten dat ze zich moeten bewijzen door de kwaliteit van hun advies. Daarom passen ze hun beloningsmodellen aan en gaan ze steeds meer over op fees.”

Signalen

Schadeverzekeringen vallen strikt genomen (nog) niet onder het provisieverbod dat de overheid heeft ingesteld. Een adviseur die voor zijn klant een autoverzekering afsluit, kan dus nog steeds rekenen op een percentage van het verzekeringsbedrijf. Wel geldt er al sinds begin 2012 voor alle schadeverzekeringen een verbod op bonusprovisie. Maar in de komende jaren zal de provisie volledig verdwijnen uit de schadeverzekeringen, en dus ook uit de autoverzekeringen, zo voorspelt De Jong. “Er is al Europese regelgeving in de maak die ook bij schadeverzekeringen hogere eisen stelt aan de helderheid over kosten en beloningen. Ik ga ervan uit dat ook de provisie voor schadeverzekeringen door Brussel onder de loep wordt genomen.”

Ook vanuit de markt zelf ziet de onderzoeker signalen die erop wijzen dat het belang van provisies afneemt. “We zien de laatste jaren dat schadeverzekeringen steeds vaker direct bij de verzekeraar worden afgesloten via internet. Daarnaast nemen ook de volmachten nog steeds een stevige positie in. Dat is nu zo’n 15 tot 20 procent van de totale schademarkt en dat wordt zeker niet minder.” Maar het aandeel van de tussenpersonen in de schadeverzekeringen loopt terug. Dat is ook niet verwonderlijk, vindt De Jong. “Voor de tussenpersoon wordt het moeilijker om voor een relatief eenvoudig product als een autoverzekering zijn toegevoegde waarde aan te tonen.”

Dat betekent overigens niet dat de rol van de intermediairs is uitgespeeld. “De koek wordt niet kleiner. En de tussenpersonen die zich handhaven en kunnen laten zien wat hun advies waard is, hebben een behoorlijke groei in het vooruitzicht. Dat is vooral in de zakelijke markt en in adviezen over complexe producten.” Verzekeringen zullen in toenemende mate in pakketten worden verkocht, verwacht De Jong. “De tussenpersonen zullen zich aansluiten bij volmachten, omdat de volmachten de inkoop kunnen bundelen.”



De overheid heeft op 1 januari 2013 het provisieverbod op complexe financiële producten ingesteld.

Toegevoegde waarde

Transparantie is het sleutelwoord in verzekeringsland. Voor alle partijen in de keten geldt dat ze duidelijk moeten maken wat ze toevoegen, stelt De Jong. “Welke dienst wordt er geleverd, waarom is die dienst iets waard en in wiens belang opereer je?” Een volumekorting is niet langer toegestaan. Maar als samenwerking leidt tot meer efficiëntie, wordt het een ander verhaal. “Als de verzekeraar werkzaamheden aan de volmachten uitbesteedt, dan verhoogt dat de efficiency bij de verzekeraar. In dat geval is het vanzelfsprekend dat daar een vergoeding tegenover staat.”

Inspanningen

Voor schadeherstelbedrijven en hun partners blijven de gevolgen van de veranderingen voorlopig beperkt. De Jong: “Een bedrijf als Carglass is geen bemiddelaar in de zin van de wetgeving. En het repareren van een ruitschade is ook geen financiële dienst. Dus als er afspraken worden gemaakt met business partners staan die los van de wettelijke maatregelen over provisies. Daarbij maakt het niet uit of dat verzekeraars, volmachten of tussenpersonen zijn.” Dat neemt niet weg dat de veranderingen in het maatschappelijk klimaat ook voor schadeherstellers op den duur hun effect zullen hebben. “Welke afspraken er ook gemaakt worden, in alle gevallen zal duidelijk moeten zijn wat de achterliggende motieven zijn. Beloningen en kortingen zullen altijd gerelateerd moeten zijn aan inspanningen. Dat is een tendens waarmee we allemaal rekening moeten houden.”

Kijk voor recente publicaties en analyses over de financiële markt op adviesbureaufreddejong.biedmeer.nl.