

**Fred de Jong**

Dr. Fred de Jong is zelfstandig onderzoeker/consultant op het gebied van financiële markten en verbonden aan het UvA Amsterdam Centre for Insurance Studies. Op 26 oktober 2010 is hij gepromoveerd op het proefschrift 'Marktfalen bij tussenpersonen'.

# BANKEN EN HET PROVISIE- VERBOD

De financiële sector in Nederland wordt voor een belangrijk deel gekenmerkt door het maritieme distributiesysteem. Nederland kent ruim 9.000 meer en minder onafhankelijke tussenpersonen die verantwoordelijk zijn voor de bemiddeling van ruim de helft aan verzekeringen en hypotheek. Ook bankkantoren maken onderdeel uit van dit systeem. Aan de verzekeringskant van de intermediaire sector worden heftige discussies gevoerd over de toekomst van het intermediair en de houdbaarheid van het beloningsmodel. De uitkomst van deze discussie zal door de politiek in daden worden omgezet, te beginnen met een provisieverbod voor complexe verzekeringen en hypotheek. Voor banken is het dan ook opletten geblazen.

tekst: Fred de Jong

Tussenpersonen (bemiddelaars en adviseurs) hebben te maken met een breed scala aan regelgeving als vastgelegd in de Wet op het Financieel Toezicht (WFT). Met name het Besluit Gedragstoezicht Financiële Ondernemingen reguleert de markt voor tussenpersonen. Een bankkantoor dat bemiddelt in verzekeringen, valt onder dezelfde spelregels (gelijk speelveld) als een onafhankelijke tussenpersoon. De WFT gaat namelijk uit van de activiteiten die worden verricht, waarbij het kanaal dat die activiteiten verricht irrelevant is. Voor zowel tussenpersonen als bankkantoren geldt bij complexe verzekeringen en hypotheek bijvoorbeeld dat de beloning (meestal provisie) transparant moet zijn, dat er een dienstverleningsdocument moet zijn opgesteld en dat is voldaan aan de advies- en beloningsregels. De politiek vraagt zich nadrukkelijk af in hoeverre deze regels voldoende waarborg bieden voor de gemiddelde consument. Elk nieuw schandaal geeft voeding aan het willen opleggen van nieuwe regels.

## Beloningsvisies verzekeringswereld

In februari van 2010 presenteerde het Verbond van Verzekeraars via een position paper haar visie op een toekomstbestendig intermediair systeem. Kern van de visie van verzekeraars, die in de Algemene Ledenvergaa-

dering van het Verbond van Verzekeraars is aangenomen, is dat de beloning van de tussenpersoon in de toekomst geen afspraak meer moet zijn tussen verzekeraar en intermediair, maar een afspraak tussen klant en intermediair. Dit beloningsmodel wordt naar Engels voorbeeld het CAR-model genoemd, waarbij CAR staat voor Customer Agreed Remuneration. De verzekeraars taxeren de huidige situatie in de financiële sector als cruciaal om structurele veranderingen in de werking van de markt aan te brengen, om daarmee het vertrouwen van de consument en politiek in de sector te kunnen herstellen.

In september 2010 kwamen ook de visies van de tussenpersonenorganisaties naar buiten. Adfiz (de fusievereniging van NBVA en NVA) kwam met een uitgewerkte visie op de veranderingen in de sector en stelde vast dat er verschil is tussen financieel advies en verzekeringsadvies. Adfiz verwoordt dit als volgt: "Waar het gaat om 'Financieel Advies', advies in producten die samenhangen met de opbouw van vermogen en het verstrekken van kredieten, alsmede met de financiële gevolgen van (lang)leven, arbeidsongeschiktheid en overlijden, vertaalt Adfiz de plaats naast de klant met een rechtstreekse beloning door die klant. Voor verzekeringsproducten in de schade- en de zorgmarkt, vertaalt Adfiz de wens van de consument



om niet apart te willen betalen voor de dienstverlening, nadrukkelijk door vast te houden aan het huidige provisiestelsel (brutomarge), naast vormen van directe beloning, waar de adviseur zelf voor kan kiezen." Andere vertegenwoordigers van tussenpersonen zoals de OvFD en de NVHP pleiten in hun reacties op de visie van Adfiz voor het behoud van het provisiestelsel, naast andere beloningsvormen. Deze organisaties vertegenwoordigen met name de hypotheekadviseurs binnen de intermediaire bedrijfstak.

Vanuit het Ministerie van Financiën, de AFM en de Consumentenbond zijn de eerste reacties dat men de richting, die het Verbond van Verzekeraars en Adfiz inslaan, positief vindt. De politiek, van links naar rechts, houdt de financiële sector nog steeds onder een vergrootglas. Minister De Jager heeft op 12 oktober aan de Tweede Kamer een brief gestuurd met het beleidsvoorstel om een provisieverbod te gaan instellen, per 2013, voor in ieder geval complexe verzekeringen, hypotheek, krediet-beschermers en uitvaartverzekeringen. Over inkomens-verzekeringen is de minister nog onduidelijk. Naar mijn mening zullen de ingrijpende voorstellen van de minister, gedragen door verzekeraars en tussenpersonen, op steun kunnen rekenen vanuit de politiek. Dat betekent dat het zeer waarschijnlijk is dat binnen enkele jaren provisie als beloningsvorm voor de complexe, risicovolle financiële producten verboden gaat worden. En dat de provisies bij schade- en zorgverzekeringen tenminste transparant moeten worden gemaakt.

Er is een wezenlijk verschil van mening over het beloningsmodel van de toekomst tussen de verzekerings-tussenpersonen en de hypotheekadviseurs. Tot op heden is het onduidelijk wat de exacte visie is van de Nederlandse banken op dit thema. Banken ontvangen provisies voor de verkoop van verzekeringen. Niet voor niets bestaat de top 10 van intermediaire bedrijven voor een belangrijk deel uit banken. Het is dan ook zeker dat de uitkomsten van de huidige discussie over het beloningsmodel van tussenpersonen consequenties gaat hebben voor de banken.

Daarnaast hebben de AFM en DNB recentelijk richtlijnen opgesteld voor een beheerst beloningsbeleid bij financiële instellingen. Adfiz heeft aangekondigd met een visie te zullen komen op de beloning bij direct writers en banken. Dat betekent dat de discussie over het interne beloningsbeleid bij banken en verzekeraars nog niet ten einde is.

Op de achtergrond bereidt ook de Europese Commissie nieuwe richtlijnen voor op het gebied van financiële dienstverlening, die ook van invloed zullen zijn op de banken. Binnen de verzekeringssector liggen nog meer plannen op tafel die het vertrouwen van de consument en de politiek moeten helpen herstellen. Er wordt onder meer gepleit voor de instelling van een

deskundigheidsregister op adviseurniveau, aanscherping van de opleidingseisen en een verbod op execution only.

### Consequenties voor banken

Verzekeraars en tussenpersonen zullen hameren op het behoud van een gelijk speelveld met de banken. De belangrijkste consequentie voor banken is dan dat er geen provisie meer mag worden ontvangen en betaald voor in ieder geval de overlijdensrisicoverzekering en hypotheek. Dat treft zowel de bankkantoren die als bemiddelaar in verzekeringen actief zijn als de banken zelf die voor de distributie van hypotheek voor een groot deel leunen op tussenpersonen. Het betekent ook dat bankkantoren mogelijk voor bepaalde verzekeringen contracten met consumenten (en bedrijven) zullen moeten gaan afsluiten waarin de beloning en de dienstverlening wordt vastgelegd. Verder zal er druk komen op de interne prikkels bij banken (en verzekeraars). Als alle omzetbonussen en incentives van aanbieder naar intermediair worden verboden, is het aannemelijk dat er ook een streep zal worden gezet door prikkels die aanbieders hanteren richting de eigen werknemers die vergelijkbare adviezen verstrekken aan de consument.

### Toekomst

De consument en het bedrijfsleven mogen van alle distributiekanaal dezelfde waarborgen verwachten als het gaat om financieel advies. De financiële sector heeft een structurele aanpak nodig, waarbij ook de traditionele (financiële) banden tussen aanbieders en tussenpersonen die zich onafhankelijk noemen, zullen moeten worden doorgesneden. Maar financieel advies moet ook toegankelijk en betaalbaar blijven. Dat betekent dat er zowel een transparante afspraak moet komen tussen adviseur en klant over de hoogte van de beloning als over de manier van incasseren. Maar ook zal de dienstverlening en het productaanbod helder en eenvoudig uitlegbaar moeten zijn. Het valt te verwachten dat deze transformatie zal leiden tot een betere keuzearchitectuur, waarbij de klant duidelijke verschillen ziet tussen directe kanalen, tussenpersonen die als agent namens één of enkele aanbieders werkzaam zijn en de volledig onafhankelijke advieskantoren. Waarbij ook de verschillen in kwaliteit en omvang van dienstverlening in de te betalen prijs tot uiting komen.

### Conclusie

Banken zullen zich moeten voorbereiden op de consequenties van de discussies die op dit moment worden gevoerd binnen de intermediaire- en verzekeringsbedrijfstak. Het is evident dat die gevolgen voor banken (zowel als aanbieder als intermediair) zeer ingrijpend zullen zijn. Dat vraagt enerzijds om een breed gedragen visie van banken en anderzijds om een gedegen plan van aanpak om deze veranderingen het hoofd te kunnen bieden. Het is de hoogste tijd dan de bancaire sector zich in deze discussie openlijk roert. «