

Tijd voor echte onafhankelijkheid!

Sinds de invoering van het provisieverbod benadrukken veel intermediairs (en hun vertegenwoordigers) hun onafhankelijkheid. Dat onafhankelijkheid van advies een belangrijke toegevoegde waarde is, staat wat mij betreft niet ter discussie. Wel ter discussie staat in hoeverre het intermediair echt onafhankelijk is in de praktijk.

Collega-columnist Wilbert Schellens benadrukte al eens dat onafhankelijk advies nog geen sterk merk is dat een strategische revolutie nodig is. Hoewel ik het op zich met zijn constatering eens ben, mis ik nog de concrete invulling van die beoogde revolutie naar een sterk onafhankelijk intermediair kanaal. Echt onafhankelijk advies biedt aantoonbaar voordelen voor consument en bedrijfsleven boven de productverkopers van banken en verzekeraars. Bewust rep ik hier van echt onafhankelijk advies, want in de praktijk is nauwelijks sprake van echte onafhankelijkheid vooralsnog.

Ik weet uit ervaring dat veel intermediairs zich niet laten leiden door beloning of andere prikkels, maar echt vanuit het belang van de klant denken en werken. Het probleem is alleen dat in de publieke opinie en bij de beleidsmakers in Den Haag en Amsterdam (AFM) u de schijn tegen heeft. Om die beeldvorming te keren is een mediaoffensief niet voldoende. U gaat hen niet overtuigen met woorden, dit zal vooral met daden moeten gebeuren. Het is goed dat de intermediaire branche nu extra benadrukt dat zij onafhankelijk kunnen adviseren en een bank of verzekeraar niet. Maar het gevaar van die positionering is wel dat de bal keihard terug wordt gekaatst als blijkt dat het intermediair in de praktijk minder onafhankelijk is dan met de tong wordt beleden.

Het wordt tijd dat onafhankelijkheid bij het intermediair handen en voeten krijgt. Daarbij is beloning niet het enige criterium om onafhankelijkheid aan af te meten. Ook een adviseur die volledig op feebasis werkt hoeft niet altijd volledig onafhankelijk te adviseren. Maar een provisieloos verdienmodel is wel een voorwaarde om van echt onafhankelijk advies te kunnen spreken. De markt moet beseffen dat het provisieverbod nog maar slechts een beperkt deel van de totale adviezen dekt. Om dan te orenen dat er nu sprake is van volledige onafhankelijkheid in de markt, riekt naar misleiding. Het zou verstandiger zijn om meer expliciet te maken wie wel en wie niet volledig onafhankelijk is. In mijn proefschrift (2010) heb ik daar al een voorzet voor gegeven. Via een puntenscore zou de mate van onafhankelijkheid in kaart kunnen worden gebracht, net als bij een energielabel. Naast beloning zouden daarin ook het hebben van financieringen door aanbieders waarmee zaken worden gedaan moeten worden opgenomen, de spread-of-wallet (met hoeveel aanbieders wordt hoeveel zaken gedaan?) en aandelenbezit van aanbieders (zoals captives).

U hoeft mij niet te overtuigen van uw intentie om echt onafhankelijk te adviseren en waarschijnlijk uw trouwe klanten evenmin. Ik geloof u graag, maar als het intermediair de publieke opinie, politici en beleidsmakers wil overtuigen van de echt onafhankelijke positie, dan dient daar ook concreet verandering in te worden aangebracht. In eerste instantie door de mate van onafhankelijkheid transparant te maken, maar het beste is vervolgens om een brede coalitie te vormen van 100% onafhankelijke intermediairs. Die coalitie kan dan oprecht de media opzoeken met hun onafhankelijkheid als unique selling point. Dat zou een echte revolutie betekenen.