

Voors en tegens handhaving provisiestelsel

Niet vaak wordt er op internet een inhoudelijke dialoog gevoerd over de voors en tegens van het handhaven van het provisiesysteem. Het pleidooi van Pius Consilium voor een AdviesModule was op VVP Online wel aanleiding voor een inhoudelijk debat tussen Ozewald Wanrooij van Neutralis en de ‘avatar criticus’.

Pius wil het huidige “goed functionerende” financieringssysteem met beperkte aanpassingen ombouwen tot een voor de consument 100 procent transparant financieringssysteem.

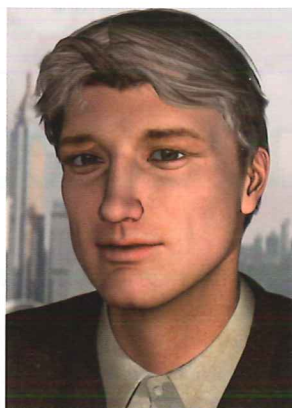
Omdat het woord ‘provisie’ een ‘verbum non grata’ is geworden, stelt hij als alternatief de Adviesmodule voor. In een door de branche vastgesteld standaard format worden de kosten van de adviseur transparant opgenomen en door de klant goedgekeurd met een aparte handtekening. Het intermediair ontvangt de met de klant overeengekomen adviesprijs ineens via de verzekeraar, die als financier voor de klant optreedt.

Gespreide betaling van advieskosten wordt aan de klant in rekening gebracht gelijk met de premie, maar wel apart gespecificeerd door de verzekeraar bij levering van een product. Er dient wettelijk te worden vastgelegd dat de financiering van advieskosten tegen nul procent rente en zonder kosten wordt aangeboden door verzekeraars. Dit voorkomt concurrentie tussen verzekeraars onderling en sluit woekerrentes uit.

Doorlopende vergoeding als onderdeel van de premie voor nazorg is een aparte module, die vergezeld moet gaan van een SLA tussen intermediair en klant. Wettelijk verankerd moet worden dat alle adviseurs die bemiddelen, gebonden of ongebonden, hun advies en/of nazorgkosten op deze eenduidige wijze overeenkomen met de klant.

Tot zover het idee. Wanrooij is het ermee eens dat verzekeraars en banken als kredietverstrekkers voor het intermediair gaan optreden. “Dit zijn namelijk de instanties die het financieringsinstituut van vermogen kunnen voorzien. Daarnaast hebben ze belang dat de consument van goed advies en producten wordt voorzien.” Volgens Pius is het vinden van een oplossing binnen de bestaande systematiek veel goedkoper dan het inrichten van een nieuw financieringshuis. Wanrooij: “Op dit moment maken maatschappijen ook kosten voor het onderhouden van onze rekening-courant. Dit wordt door iedere maatschappij individueel geregeld en ik kan me voorstellen dat één centrale organisatie ook tot efficiëncyvoordeel kan leiden. Stel dat maatschappijen bereid zouden zijn de kosten van oprichting en de funding voor hun rekening te nemen, dan zou dit een mooi signaal zijn van hun maatschappelijke betrokkenheid.”

Pius: “Om een aantal redenen heeft een centraal instituut niet mijn voorkeur: 1.



Pius Consilium: “Forse opfrisbeurt.”

directe en gebonden kanalen kunnen eigen versies aanbieden en daarmee het level playing field verstoren. 2. Ik zie graag dat financieringskosten zoveel mogelijk bij de verzekeraar blijft liggen zodat de kosten van een nieuw systeem niet op de klant worden afgewenteld. 3. Als de betaling van advieskosten wordt losgekoppeld van de premie, zouden de premies technisch lager moeten worden. Helaas ben ik bang dat dit voordeel niet in de zakken van de klant terecht gaat komen. 4. Een separaat afrekeningsysteem voor intermediairs betekent een enorme toename van werk, kosten en juridische complicaties. 5. Een radicaal andere vorm van financiering van advieskosten zal de consument weggagen van onafhankelijk advies. 6. Door verzekeraar en intermediair afhankelijk van elkaar te maken, worden ze ook gedwongen om samen te werken. Daar wordt uiteindelijk de klant beter van.”

Wanrooij: “Het provisiesysteem kan ook niet voorko-

men dat partijen afwijkende producttarieven bieden. 1. Om een volledig level playing field te krijgen zou de adviestak van banken en verzekeraars afgescheiden moeten worden van de producttak en zouden alle adviseurs, gebonden en ongebonden, op dezelfde wijze moeten opereren. Aan de andere kant ben ik geenszins bang voor de concurrentiepositie van onafhankelijke adviseurs ten opzichte van gebonden adviseurs. 2. Het idee om de kosten bij de productaanbieders te laten liggen, zal niet veel uitmaken. De maatschappijen zullen deze kosten uiteindelijk ook weer in de tarieven moeten doorberekenen. Daarnaast ben ik een voorstander van marktwerking. Als een partij te hoge tarieven hanteert, zal de onafhankelijke adviseur de klant hierop wijzen. 3. De koppeling tussen de betaling van de advieskosten en de hoogte van de premie zou in principe bij beide systemen niet uit hoeven maken. 4. Een separaat afrekeningsysteem is vanzelfsprekend meer werk dan standaard de provisie ontvangen van een maatschappij. Toch zie ik hierbij minder beren op de weg dan jij. Door goede afspraken te maken met alle betrokken partijen kan veel extra werk worden voorkomen. Ik stel me hierbij voor dat ik met de klant overeenkom wat mijn verdiensten zijn; dit leg ik schriftelijk vast. Als de klant gebruik wenst te maken van gespreide betaling kan deze op dezelfde opdrachtbeves-



Ozewald Wanrooij: “Werken vanuit vertrouwen.”

tiging tevens een machting invullen. 5. Het is jouw overtuiging dat de consument zal afhaken wanneer wij een andere vorm van betaling zouden hanteren. Soms heb ik het idee dat dit voor velen de belangrijkste reden is voor het in stand willen houden van het provisiesysteem. Ik vraag me hierbij af of dit een overtuiging is of de angst dat de consument ons de rug zal toekeren. Wanneer je als adviseur zelf al twijfelt of de klant bereid is je te betalen, is de kans groot dat je twijfel terecht is. Nu ik lees dat uit het onderzoek van Bureau D&O is gebleken dat de eigenaar van een hypotheek/levenskantoor in 2010 gemiddeld 35.000 euro heeft verdiend, lijkt mij het vasthouden aan het oude systeem een steeds groter risico worden. 6. Mijn persoonlijke voorkeur gaat uit naar de wens om samen te werken en samen te bouwen aan een nieuwe financiële dienstverlening.” ■

Volg de hele discussie op VVP Online.