

## Intermediair schiet zichzelf in de voet

Het zelfstandige / onafhankelijke intermediair loopt, via de brancheorganisaties, te hoop tegen de rol van aanbieders in het zuivere marktmodel. Banken en verzekeraars hebben andere commerciële belangen dan het intermediair, zoveel is zeker. Dat maakt dat de verhouding tussen beiden de afgelopen jaren steeds harder en zakelijker is geworden.

Het is goed dat de brancheorganisaties aandacht vragen voor de negatieve effecten van de regelgeving. Bijvoorbeeld zoals Adfiz deed door in haar nieuwjaarsbijeenkomst te pleiten voor een andere behandeling van de zakelijke klant in de Wft. Maar tegelijkertijd moet Adfiz, en met haar het zelfstandige / onafhankelijke intermediair, haar hand niet overspelen. Enkele voorbeelden ter illustratie.

1. het is een feit dat banken en verzekeraars steeds selectiever worden in de samenwerking met intermediairs. Daartoe worden aanbieders mede aangezet door de toezichthouder, maar de voornaamste reden is toch wel dat segmentatie wordt toegepast vanuit meer commerciële overwegingen. Men wil alleen samenwerken met die intermediairs die voldoende productie binnenbrengen. Voor intermediairs betekent dit dat sommige aanbieders niet meer met hen willen samenwerken, waardoor deze kantoren minder aanbod kunnen bieden aan hun klanten. Adfiz stelt dat aanbieders verplicht moeten worden om met alle intermediairs samen te werken, zodat de klanten van het intermediair niet uitgesloten worden van bepaalde aanbieders. Het probleem dat hier wordt geschetst kan in de bestaande praktijk echter al worden opgelost. Intermediairs kunnen via serviceproviders wel toegang krijgen tot die aanbieders waar geen rechtstreekse relatie meer mee bestaat. En via execution only kunnen klanten, al dan niet met behulp van het intermediair, zelf producten afsluiten. De serviceproviders zijn er volop, het execution only kanaal dient verder ontwikkeld te worden. Ook in het belang van het intermediair. Maar stel dat aanbieders verplicht zouden worden om zaken te doen met alle intermediairs. Dan betekent dat volgens mij dat klanten ook mogen verwachten dat intermediairs alle aanbieders in hun analyse betrekken. Voor de klant een mooi perspectief en voor het intermediair een uitdagende propositie. Maar veel intermediairs geven aan wel zelf te willen kiezen met welke aanbieders men wel en geen zaken wil doen. Transparantie over de reikwijdte van het aantal aanbieders vinden sommige intermediairs voldoende. Het lijkt me echter onredelijk dat aanbieders wel met alle intermediairs zaken zouden moeten doen, maar het intermediair niet. Waar is hier dan het gelijke speelveld waar het intermediair de mond vol van heeft?
2. In het zuivere marktmodel zouden aanbieders, zo bepleit Adfiz, alleen producten mogen aanbieden en niet meer adviseren. Advies is het alleenrecht van het intermediair. Los van het feit dat daarmee compleet voorbij wordt gegaan aan de keuzevrijheid van de klant, moet ook hier de volledige consequentie worden overzien. Als aanbieders alleen producten mogen verkopen, dan mogen echte adviseurs (het intermediair) ook alleen maar adviseren en niet meer bemiddelen en ook niet meer beheren. Ik vraag me af of dit een rendabel businessmodel is voor het intermediair. Feit is dat er op dit moment maar weinig intermediairs zijn die met alleen adviseren een goede boterham verdienen. Duidelijk is ook dat de meeste klanten verwachten van het intermediair dat die het geadviseerde product ook kunnen afsluiten en beheren.



3. Het pleiten voor de voltooiing van het zuivere marktmodel betekent in mijn ogen dat ook gekeken moet worden naar de schademarkt. Zolang die markt, dat voor het gemiddelde intermediair circa 70% van de inkomsten vormt, nog provisie kent, kan van een volledig zuiver marktmodel geen sprake zijn. Ik ben ervan overtuigd dat politici dat ook zo zullen zien als hen dit zou worden gevraagd. Voor de toekomstpositie van het onafhankelijke intermediair hoeft dit overigens geen verkeerde gedachte te zijn, maar ik vraag me af of Adfiz dat ook zo bedoelt.

Bij het verlangen naar een toekomstbestendig marktmodel voor het intermediair moeten oneerlijke praktijken uiteraard uit de weg worden genomen. Maar het intermediair moet oneerlijke handelspraktijken niet verwarren met concurrentie. Door te ongenueanceerd te ageren tegen aanbieders, zou het intermediair zichzelf wel eens in de voet kunnen schieten. Leuk voor de bühne, maar ik twijfel over de effectiviteit.

Ik wens u een genuanceerd 2014.