

Verzekeraar deelt klap uit aan tussenpersonen

door NATASJA DE GROOT

AMSTERDAM – Tussenpersonen zijn woest op Nationale-Nederlanden (NN) nu zij heeft besloten ook rechtstreeks verzekeringen te verkopen aan consumenten. Zij vrezen oneerlijke concurrentie, als de verzekeraar 'dit avontuur subsidieert uit winstgevendheid van het intermediaire kanaal'. Deskundigen verwachten dat meer schadeverzekeraars dit voorbeeld volgen.

Voor complexe verzekeringsproducten gaat vanaf januari 2013 een provisieverbod gelden. Tegen die tijd moeten tussenpersonen de klant bij het afsluiten van verzekeringen een 'uurtje-factuurkje' voor advies in rekening brengen. Voor schadeverzekeringen, zoals auto-, reis- en inboedelverzekeringen, is dat provisieverbod niet aan de orde. In feite dwingt NN de adviseurs nu bij het afsluiten van een deel van de 'simpele' producten toch te werken met een adviesfee.

De brancheorganisatie van financieel adviseurs, Adfiz, zegt het besluit van de verzekeraar om niet meer exclusief via intermediairs te verkopen onbegrijpelijk te vinden. „Het werkt verwarrend voor de consument en het is zakelijk verkeerd”, reageert een zegsman van de brancheorganisatie. NN is van oudsher een concern dat exclusief zaken deed met tussenpersonen en nu met schadeverzekeringen de concurrentie met hen aangaat. „De verzekeraar had voor de directe verkoop net als ASR met Ditzo een internetlabel ernaast kunnen zetten. Nu gebruikt deze de A-

• **Tussenpersoon vreest oneerlijke concurrentie bij autoverzekeringen.**

FOTO:
PETER
VAN ZETTEN

status die mede dankzij intermediairs is gevestigd, om een klant te benaderen. Een consument ziet dat verschil niet en kijkt alleen naar de prijs.”

Deskundige Fred de Jong vindt het echter niet onlogisch dat verzekeraars direct gaan verkopen en dat gewoon onder het eigen label doen. „Dat logo staat als een huis, dus waarom zouden zij dat niet benutten? Alleen roept dat bij tussenpersonen veel emoties op. Zij voelen zich klemgezet. Eerst waren ze bondgenoot met verzekeraars, nu zijn ze directe concurrenten. Velen verkeren al in zwaar weer en hebben al moeite genoeg om het hoofd boven water te houden, zonder dat de zoveelste concurrent zich aandient.”

Toch is het voor de consument een goede ontwikkeling, aldus De Jong. „Deze kan nu

duidelijk kiezen tussen een product zonder advies of een product mét advies. In het geven van goed advies ligt de toegevoegde waarde van het intermediair.” Volgens De Jong zouden financieel adviseurs zich kunnen onderscheiden via het aanbieden van zogeheten serviceabonnementen. Hierbij kunnen consumenten een abonnement voor verschillende verzekeringen bij een assuratiekantoor sluiten, inclusief bemiddeling bij toekomstige mogelijke voorvallen, zoals schade of echtscheiding.

Eerder stak De Nederlandse Bank (DNB) hier echter een stokje voor, door te stellen dat dit een vorm van verzekeren is en dat een tussenpersoon daar een vergunning als aanbieder van verzekeringsproducten voor nodig heeft. Minister De Jager (Financiën) heeft toegezegd hier een oplossing voor te zoeken en deze vorm van dienstverlening toch mogelijk te willen maken.

Naast economische malaise hebben de assuratiekantoren onder meer te maken met terugloop van provisie-inkomsten door forse premiedalingen in schadeverzekeringen. Bovendien hebben zij te maken met strenge toezichtregels van de Autoriteit Financiële Markten. Ook sluiten consumenten steeds vaker via internet hun verzekering en laten zij tussenpersonen links liggen. De verwachting is dat de komende jaren een paar duizend kantoren de deuren moeten sluiten.



nengt zich in spaaroorlog

gevers
anciële spelers
aarrentes al tij-
e grootbanken
m het geld van

arders met een
Een dergelijke
bank sinds eind
ens de bank om
ember.
de spaarmarkt.
to's toeneemt",
. Marktkenners
n zullen volgen.

„De banken zien zich genoodzaakt om de concurrentie aan te gaan met kleinere spelers omdat ze door de strengere kapitaaleisen hun buffers moeten verhogen. Daarvoor doen zij een beroep op de spaarders”, aldus Amanda Bulthuis van vergelijkingssite Spaarrente.nl. Andere grote banken zoals ABN Amro, SNS en Rabo komen daar met hun 1-jaarsrente nog niet in de buurt.

Kleinere spaaraanbieders bieden al langere tijd hogere rentes op vrij opneembare spaarrekeningen en spaargeld dat langer vaststaat. Spaarders die hun geld 1 jaar opzij willen zetten, kunnen volgens Bulthuis op dit moment het beste terecht bij Ohra, NIBC of LeasePlan Bank. Alle drie bieden ze een rentevergoeding van 3,25%.