

## **PERSSTATEMENT**

Amersfoort, 26 mei 2008

### **Krokodillentranen van verzekeraars**

**In De Telegraaf van maandag 26 mei 2008 klagen verzekeraars over bonusprovisies die tussenpersonen op slinkse wijze zouden binnenhalen en waarvan de klant de prijs betaalt, zonder dat hij zich dat bewust is. Volgens het Verbond van Verzekeraars wordt de klant totaal op het verkeerde been gezet. De NVA, belangenorganisatie van diezelfde tussenpersonen heeft met grote verbazing hiervan kennis genomen .**

**De AFM heeft vorig jaar gericht onderzoek verricht naar de naleving hiervan en geconcludeerd dat hier juist geen sprake van was.**

**Als er echter toch verzekeraars zijn die waarnemen dat er *zogenaamde* adviseurs zijn, die provisie zwaarder laten wegen dan het advies aan de klant, dan rust op deze verzekeraars de wettelijke plicht om aangifte te doen bij de AFM.**

**De NVA en de onbekend met deze ontwikkeling, maar zouden dit initiatief dan van harte ondersteunen.**

**De NVA roept verzekeraars op energie te steken in het dossier beleggingsverzekeringen. Dit zou de branche meer helpen dan krokodillentranen te huilen over bonusregelingen die door verzekeraars zelf zijn uitgedacht en die volgens AFM-onderzoek keurig door partijen worden nageleefd. Het is ronduit hilarisch de indruk te willen wekken dat tussenpersonen, die gemiddeld 1.000 keer kleiner zijn een verzekeraar bij machte zouden zijn dit op eigen kracht bij verzekeraars af te dwingen.**

Wat er feitelijk aan de hand is, is dat verzekeraars afscheid nemen van tussenpersonen die niet 'voldoende' productie brengen. Vervolgens bundelen deze kleine intermediairs hun krachten via inkooporganisaties. Daardoor kunnen zij voldoende volume ontwikkelen om producten van zoveel mogelijk verzekeraars aan hun klanten aan te bieden en daarmee hun onafhankelijkheid te waarborgen. Op basis van volume betalen diezelfde verzekeraars nu naast de normale provisie een bonusprovisie. Immers, verzekeraars hebben een extra beloning graag over voor financiële adviseurs die hun veel productie brengen.

Verzekeraars hebben de bonusprovisie geïntroduceerd. Wat er bovendien speelt is dat kleine tussenpersonen zich aansluiten bij service providers. Dit zijn bedrijven die niet alleen inkoopkracht bundelen, maar die veelal ook administratieve taken overnemen van de tussenpersonen. Maar niet alleen van tussenpersonen. Verzekeraars blijken al vele jaren niet in staat te zijn hun werkprocessen zelf goed in te richten. Zo worden in de praktijk veel werkzaamheden door de service providers overgenomen. Daarvoor betaalt de verzekeraar provisie en bonusprovisie. Zij verschuiven dus een deel van hun eigen kosten naar organisaties die beter in staat blijken de werkprocessen goed en snel uit te voeren. Dat is het verhaal van de bonusprovisies, waaraan door de woordvoerder van het Verbond van Verzekeraars een heel andere invulling wordt gegeven. Naar de motieven kunnen wij slechts gissen.

Over een half jaar zal de bedrijfstak transparant worden over kosten van vermogensopbouwende producten en over de beloning en eventuele bonus voor de dienstverlening van de financiële adviseurs. Volgend jaar zal ook blijken hoe het zit met de kosten van verzekeringsproducten. Dan kunnen klanten zelf beoordelen wat aan hun inleg op producten door de verzekeraars wordt ingehouden en wat aan de financiële adviseurs toevalt.

---

**Noot voor de redactie/niet voor publicatie:**

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de afdeling Communicatie van de NVA, tel. 033 - 4643464, e-mail: [communicatie@nva.nl](mailto:communicatie@nva.nl).