

LEVEL PLAYING FIELD HEEFT AVERECHTS EFFECT

Vanaf dit jaar moeten ook direct writers en banken advies- en distributiekosten rekenen. De brancheorganisaties vonden dat er alleen op die manier een level playing field zou worden gecreëerd met het onafhankelijk intermediair, dat sinds 1 januari geen provisie meer mag ontvangen. Het is echter onbegrijpelijk dat de wetgever hierin is meegegaan. Het provisieverbod is er toch met name gekomen om de perverse prikkel weg te nemen, die er kon zijn als een adviseur zijn keuze voor het product liet afhangen van de hoogte van de provisie?

Een level playing field creëren met het directe kanaal leidt in dit opzicht dan ook tot rare effecten, omdat die perverse prikkel helemaal geen issue was bij direct writers. Je weet als klant van een direct writer dat zij alleen hun eigen producten verkopen, dus waarom zou je deze partijen gelijk willen stellen aan het onafhankelijk intermediair? Was het niet voldoende geweest als de directe aanbieders dit soort kosten transparant hadden gemaakt, zoals in eerste instantie ook de bedoeling was en zoals SIS Finance dit ook geadviseerd heeft aan het ministerie van Financiën? Zo zou de consument in ieder geval kunnen zien dat het eventuele advies en het afsluiten van een product bij een direct writer ook niet gratis is.

Nu begint langzaam duidelijk te worden dat de producten van direct writers nagenoeg hetzelfde geprijsd zijn



**“APART BETALEN ADVIES- EN
DISTRIBUTIEKOSTEN DIRECT
WRITERS NADELIG VOOR
INTERMEDIAR”**

als producten die via het intermediair verkrijgbaar zijn. De kosten voor het afsluiten zijn in een aantal gevallen echter belachelijk laag. Je kunt al een overlijdensrisicoverzekering afsluiten op basis van execution only voor het luttele bedrag van 24 euro.

Eerder deze maand publiceerde de AFM een brief die naar directe aanbieders is verstuurd. Daarin wordt duidelijk dat nog niet alle partijen ‘helemaal voldoen’ aan de wetgeving. Deze wetgeving – die deel uitmaakt van het BGfo – bestaat deels uit open normen, waardoor er voorlopig nog een grijs gebied zal blijven bestaan. De bedoeling is dat accountants het zogenaamde kostprijsmodel moeten controleren, maar door het gebruik van deze open normen zijn zij niet echt in staat om een uitspraak te doen of alle kosten wel netjes in rekening worden gebracht. Dit is nu half opgelost door alleen nog te eisen dat de accountants ‘onderzoek’ doen, maar een keiharde uitspraak blijkt dus niet mogelijk.

Was het achteraf niet beter geweest voor de positie van het intermediair als deze kosten bij de direct writer gewoon in het tarief van het product waren gebleven? Voor het provisieverbod waren de producten van direct writers ongeveer hetzelfde geprijsd als producten op basis van standaard provisies. Als dit zo gebleven was, zouden de producten via het intermediair sinds 1 januari op basis van netto tarieven goedkoper zijn geworden dan die van direct writers. Het enige wat het intermediair dan nog had moeten uitleggen aan de klant is dat hij door zijn onafhankelijkheid de mogelijkheid heeft om goedkopere producten aan te kunnen bieden dan direct writers, waardoor de advieskosten op de lange termijn vanzelf worden terugverdiend. Probeer nu maar eens uit te leggen waarom jij een paar honderd euro vraagt en zij maar 24 euro... ««

MoneyView geeft in VVP in 2013 elf keer haar visie op marktontwikkelingen in de financiële dienstverlening. Reacties op deze rubriek kunt u sturen naar support@moneyview.nl