

*Uit de praktijk van de financieel planner:*

# BOONTJE KOMT OM ZIJN LOONTJE

*De hele discussie over het verbod op bonusprovisie is in de media speelbal tussen partijen geworden.*

**T**ot vorig jaar hebben wij bemiddeld in verzekeringsproducten. Met slechts een paar maatschappijen werkten wij rechtstreeks, met het gros via een inkoopcombinatie. Waarom? Niet omdat we zo graag een extra schakel ertussen wilden, niet vanwege de bonusprovisie (die verdween toch in de zak van de inkoopcombinatie) en zeker niet vanwege de kwaliteit. Nee, simpel weg omdat verzekeraars het vertikten om zaken met ons te doen. Alleen bij productie van een bepaalde omvang waren wij welkom en konden wij rekenen op snoepreisjes en wat al niet meer. Aangezien het advies aan onze cliënten maatwerk is, hebben wij ons nimmer willen confirmeren aan één partij met als gevolg dat wij altijd een zeer versnipperde productie hebben gehad. En daarmee dus niet interessant waren voor verzekeraars.

Om toch aan de productwensen van de cliënt te kunnen voldoen hebben wij ons vervolgens bij een inkoopcombinatie aangesloten. Hoe vaak we niet het verzoek hebben gekregen een bepaald product te adviseren puur vanwege de hoge provisie! Waarbij geheel voorbij werd gegaan aan het belang van de klant. Gelukkig hebben wij ons van dit soort verzoeken nooit iets aangetrokken. Ook bij hen waren wij niet erg geliefd.

Jarenlang hebben wij de hautaine houding maar vooral ook belabberde kwaliteit van verzekeraars moeten slikken. Enkele positieve uitzonderingen daargelaten. Immers niet belangrijk betekent

ook geen service. Keer op keer hebben wij gevraagd, gesmeekt, geschreven (inmiddels zijn we een expert geworden in het schrijven van klachtenbrieven) of het alsjeblieft anders kon. Maar telkens kregen we het deksel op onze neus.

Anno 2009 zal alles anders worden: de wijze van belonen (verschuiving van provisie naar uurtarief) en transparantie in de beloning (inzicht in wat het advies daadwerkelijk kost!). Met andere woorden; intermediairs zullen hun toegevoegde waarde moeten bewijzen. Dat zal intermediairs dwingen alleen nog

zaken te doen met kwalitatieve partijen, want de klant zal niet langer bereid zijn te betalen voor de omissies van anderen. Hierdoor zullen verzekeraars hun grip op de markt kwijtraken. In plaats van bonusprovisie uit te betalen kunnen zij deze beter investeren in een verbetering van hun systemen. Reuze benieuwd wat zij volgend jaar gaan doen! ■

*Voor vragen of reacties naar aanleiding van dit onderwerp kunt u een e-mail sturen aan [info@finetuning.nl](mailto:info@finetuning.nl) ter attentie van Iris Brik.*



**Fine Tuning Personal Finance**

Westersingel 92  
3015 LC Rotterdam

T: (010) 450 46 76  
I: [www.finetuning.nl](http://www.finetuning.nl)