

WAT IS HOT EN WAT IS NOT IN DE ACTUALITEIT VAN FINANCIËEL ADVISEURS EN VERZEKERAARS? VVP PAKT BELANGRIJKE ACTUALITEITEN OP EN VOORZIET ZE VAN COMMENTAAR IN DE RUBRIEK 'ACTUEEL OP DE KORREL'. EEN ANDERE KIJK, DAT IS DIT KEER HET CENTRALE THEMA.

Een andere kijk

TEKST TOON BERENDSEN

Briljant in haar eenvoud. Dat is de manier waarop CFD invulling geeft aan de actieve provisietransparantie bij particuliere schadeverzekeringen. Terwijl verschillende partijen rekenboxen fijnmazig gemiddelde bouwden, kwam CFD met het advies om toch vooral niet met dit gemiddelde te werken. CFD: “Welbeschouwd is fijnmazig gemiddelde een gedrocht van een regeling. Wie hier iets langer over nadenkt, kiest direct voor exacte provisie.” Dit laatste vereist wel dat er een offerte wordt uitgebracht. Immers: pas als er een exacte premie bekend is, kan de exacte provisie worden getoond.

Het is een uiterst praktische benadering, die de letter van de wet geen geweld aan doet. De vraag is echter of dit geldt als het gaat om de geest ervan. Immers: was het niet de bedoeling dat de adviseur *zo vroeg mogelijk* met de klant in gesprek gaat over dienstverlening en (bij benadering) kosten? Het fijnmazig gemiddelde is juist daarom uitgedokterd.

Hiernaar gevraagd stelt CFD: “De geest van de wet is niet om een fijnmazig gemiddelde af te geven. De geest van de wet is dat de klant inzicht krijgt in de provisie en de dienstverlening én de gelegenheid krijgt daarover een gesprek aan te gaan, voordat de overeenkomst tot stand komt.

“Daarbij geeft de AFM nadrukkelijk aan dat ze groot voorstander is van het communiceren van de exacte provisie. De laatste aanpassingen in de wet geven ook bewust ruimte om dat te doen, ‘uiterlijk voor het afronden van het advies’. Hierdoor kon ook de ingangsdatum van de wet naar voren worden gehaald

(motie in Tweede Kamer), omdat er minder implementatietijd voor nodig is.

“Fijnmazig gemiddelde is een theoretisch model vol valkuilen en levert in de praktijk idiote situaties op met je klant. CFD adviseert daarom het in één keer goed te doen. Dat is voor iedereen duidelijker en verzekeringskantoren zijn professionele bedrijven, die naar onze overtuiging zorgvuldig met deze wet zullen omgaan.”

De vraag is wel óf er nog een gesprek op gang komt als de offerte er eenmaal ligt. Zolang het totaal van premie en provisie ze niet exorbitant overkomt, zullen de meeste consumenten het verder wel geloven en het bedrag overmaken. Daar slaat de AFM mogelijk wel op aan. CFD adviseert terecht om de dienstverlening nadrukkelijk te benoemen in de offerte. Maar benadruk vooral ook dat u op elk moment open staat voor een gesprek over uw dienstverlening en de kosten daarvan.