

Rolontvlechting. Dat is het toverwoord voor 2013. Verzekeraar en intermediair worden businesspartners die elk hun eigen voorwaarden stellen en op die manier het portefeuillerecht misschien wel overbodig maken. Betaalstromen zijn verboden, behalve dan die ene geëerbiedigde bestaande provisierivier. Losse eindjes zijn er te over. Hoe zit het met herstelkosten en de gespreide betaling van beloning aan de adviseur? En met leningen van verzekeraars aan intermediairs?

Portefeueillerecht is vooral emotie

Minister De Jager laat in zijn befaamde decemberepistel het portefeuillerecht redelijk ongemoeid, al geeft hij toe dat de bepalingen wel aan belang zullen verliezen door het afnemen van de provisiestromen. Hoe erg zou het eigenlijk zijn als de aloude bepalingen uit de Wet op het financieel toezicht (Wft) verdwijnen? Volgens Jurjen Oosterbaan, als directeur van Bureau D & O dagelijks met dit dossier bezig, zijn de regels van het portefeuillerecht prima privaatrechtelijk te organiseren door ze op te nemen in de overeenkomst tussen intermediair en verzekeraar. "Portefeueillerecht is voor een groot deel emotie", zegt hij. "Wat verdwijnt uit de Wft kunnen partijen in contracten weer opnemen. Dan gaat het met name om het recht dat de klant die de bemiddelaar aanbrengt, behoort tot de portefeuille van de bemiddelaar."

Ook registermakelaar Wim Oeben, directeur van Dullemond Bedrijfsadvies, is die mening toegeedaan. "Vroeger fungeerde het portefeuillerecht als een soort bodem onder de waarde van het bedrijf. Sommige intermediairs denken dat hun bedrijf niks meer waard is zonder, maar dat is onzin. Voor de waardebepaling van de onderneming spelen heel andere zaken een rol. We gaan langzaam maar zeker toe naar een gewone goodwillberekening. Onze stelregel is nu al: hoe groter de onderneming, hoe kleiner de invloed van de factormethode. Bovendien moet het intermediair zich realiseren dat het straks ook een overeenkomst met de klant heeft, in de vorm van een abonnement bijvoorbeeld. In die zin staat hij

sterker dan voorheen." Oosterbaan tekent verder aan dat het portefeuillerecht slechts een klein segment beslaat. "Het is er alleen voor verzekeringen. Voor hypotheke geldt het niet, de bank behoudt het recht op de klant. Ik heb daar nooit wanklanken over gehoord, dat functioneert daar best prima."



Harold Mahadew, beleidsmedewerker van het Verbond van Verzekeraars, meent dat het portefeuillerecht beslist aan modernisering toe is. "Het zijn regels uit de oude wereld", zegt hij. Eerder al gaf het Verbond aan dat een verzekeraar in de nieuwe wereld "een polis absoluut niet kan overboeken van de ene adviseur naar een andere", maar dat in de visie van het Verbond de rechtstreekse benadering van klanten niet onder het portefeuillerecht valt.

Het Verbond krijgt in ieder geval zijn zin wat betreft één van de bepalingen uit het portefeuillerecht: het incassorecht. Dat staat behoorlijk op de helling. De Jager geeft in zijn brief aan dit nog nader te zullen bezien maar iedereen met enig gevoel voor zuivere verhoudingen voelt aan dat het niet meer te rijmen valt met het nieuwe bestel. Oeben: "Als je de beloning voor het advies en de prijs van het product loskoppelt, hoe logisch is het dan nog dat de adviseur voor de leverancier van het product zijn factuur gaat innen? Bovendien: een groot deel van de premies werd al geïnd via maatschappij-incasso. Dit is niet een heel hot issue. Hooguit kan het een overweging zijn voor een kopende partij, een volmachtbedrijf bijvoorbeeld dat gewend is om de incasso zelf te verzorgen." Ook Oosterbaan denkt niet dat er veel bloed gaat vloeien. "Een deel van het intermediair hecht er sterk aan, maar dit is nou eenmaal iets wat niet in de trend past die nu gaande is."

Businesspartners

Ook in de nieuwe wereld zullen intermediairs en verzekeraars met elkaar zaken afspreken, bijvoorbeeld over die al eerdergenoemde rechtstreekse benadering. Mahadew vindt dat je die

afspraken geen samenwerkingsovereenkomst zou moeten noemen. "Eigenlijk is dat al te veel oude wereld. Een term als leveringsvoorwaarden komt dichterbij in de buurt. Partijen worden immers meer businesspartners van elkaar." Oosterbaan meent dat je de twee partijen niet zo strak

'De samenwerkingsovereenkomst? Die term is eigenlijk al te veel oude wereld'

kunt scheiden. "Verzekeraars en intermediairs zullen nog steeds samenwerken. Je zult toch afspraken moeten maken, het is een illusie dat partijen elkaar amper zullen kennen. Er zal toch informatie moeten worden uitgewisseld. Een verzekeraar zal ook nog steeds willen weten met wie hij precies zaken doet. Een aanstelling noemen we dat dan niet meer, maar materieel wordt dat niet veel anders. Andersom zal een intermediair niet met elke verzekeraar zaken willen en kunnen doen en ook dat is niet erg, zolang hij dat maar meldt aan de klant."

Oosterbaan geeft aan dat partijen bijvoorbeeld met elkaar moeten afspreken hoe ze de communicatie richting de klant organiseren. "Het is niet handig wanneer de klant van twee kanten adviezen krijgt en door zowel adviseur als verzekeraar benaderd wordt. In de nieuwe wereld zal de klant dit moeten aangeven. Dat zou door middel van een standaardformulier kunnen dat de tussenpersoon de klant laat tekenen en dat opgestuurd wordt naar de aanbieder. Daarmee wordt de maatschappij ontslagen van een stuk zorgplicht. De tussenpersoon is vervolgens wél verantwoordelijk. Dat moet hij zich zeer goed realiseren." Op dit moment zijn er nog geen standaardformulieren in de maak. "Het besef dringt langzaam door dat we dit moeten gaan regelen." Bovendien, zegt Oosterbaan, kan het ook zo zijn dat een tussenpersoon geen nazorg wil bieden. "Dan moet de maatschappij zich afvragen of hij met die tussenpersoon wel wil samenwerken. Niet elke maatschappij is ingericht op het zelf geven van advies."

Eerbiedigende werking

Voorlopig is de provisiestroom tussen verzekeraars en tussenpersonen nog niet opgedroogd, omdat De Jager eerbiedigende werking heeft aangekondigd voor bestaande contracten. Het Verbond van Verzekeraars is daar niet zo



blij mee. Mahadew: "Wij hebben zoals bekend gepleit voor nog vijf tot maximaal acht jaar provisie en daarna, in 2021, moet er ook een provisieverbod voor afgesloten posten komen. Dat kan zich voor de consument vertalen in een premieverlaging of verhoging van het doelkapitaal. De intermediair kan vervolgens een beloning aan de klant vragen voor zijn werkzaamheden. Nu gaan we in het slechtste geval nog dertig jaar door met dubbele administraties." Wim Oeben verwacht niet dat die contracten keurig uitgezeten worden. "Voor de waarde van de onderneming is het natuurlijk mooi dat de eerbiedigende werking is afgekondigd, maar ik denk dat niet er één contract is dat de einddatum zal halen. De markt zal zijn werk doen." Volgens Mahadew is er helemaal geen sprake van dat verzekeraars contracten zullen afkopen of contant maken. "Dat is nooit aan de orde geweest." Jurjen Oosterbaan is blij met de aankondiging, maar ziet het graag eerst zwart op wit in de Staatscourant. Hij tekent aan dat nog wel goed gekeken moet worden per welke datum een contract eindigt. "Gaat het om de einddatum of om de eerstvolgende contractvervaldatum?", vraagt hij zich af.

In een zuiver marktmodel zul je moeten praten over zuivere financiering. De sturing moet er dus uit'

De Jager ziet er weinig brood in om weer nieuwe geldstromen op te starten. Dat betekent dat verzekeraars geen vergoeding voor herstelkosten aan intermediairs mogen overmaken. Deze kosten voor fouten die de aanbieder maakt, moeten idealiter via de klant lopen. Oosterbaan: "We moeten echt zoeken naar een snelle procedure hiervoor, om te voorkomen dat de minister een en ander zal adresseren in regelgeving".

De Jager vindt het voorts niet wenselijk dat de fee onderdeel wordt van de hypotheeklast en dat de aanbieder vervolgens de adviseur betaalt. Adviseurs zullen zelf een systeem moeten inrichten, zegt hij. Intermediairorganisatie Adfiz toonde zich hierover erg teleurgesteld, temeer omdat een adviseur die meer dan drie termijnen hanteert, wordt gezien als een aanbieder van consumptief krediet. "Het zou mooi zijn als de minister zou regelen dat de consument gespreid zijn fee kan betalen zonder dat de financieel adviseur daarvoor een bankvergunning nodig

heeft", aldus Adfiz. Het is afwachten of de minister die weg alsnog vrijmaakt, net zoals hij dat heeft gedaan bij serviceabonnementen waar eerst sprake kon zijn van verzekeren, maar waar een vergunningsvrijstelling is aangekondigd.

Financieringen

En hoe zit het met de geldstroomfinancieringen? De brief van De Jager is helder over betaalstromen, maar rept niet over leningen van verzekeraars aan intermediairs. Wat vinden de experts? Wim Oeben: "De moeilijke financierbaarheid van transacties is een knelpunt in de huidige markt waarin sprake is van een concentratietendens en van een generatiewisseling. Verzekeraars waren voorheen de natuurlijke financiers van portefeuilles. Dat kunnen ze nog steeds zijn, maar in een zuiver marktmodel zul je moeten praten over zuivere financiering. De sturing moet er dus uit. Dus niet meer bij productie X een korting op de rente. Het gevolg is wel dat verzekeraars veel meer bancair naar zo'n lening gaan kijken."

Voor de kopende partij noemt Oeben de klantenbinding een belangrijk punt. "De koper zal kijken naar de terugverdiencapaciteit. Daarin is het beloningsmodel belangrijk en de mate van binding met de klant." Harold Mahadew van het Verbond bekijkt het vraagstuk zuiver vanuit het oogpunt van een verbod op geldstromen. "Een lening heeft toch een sturende werking. We moeten een einde aan die prikkels maken." Een zeggenschapsverhouding of eigendom wijst hij niet af, "maar dan kan je je niet onafhankelijk noemen". "Ook zal het in het dienstverleningsdocument moeten worden opgenomen als bepaalde partijen en belangen in een intermediairkantoor hebben. De klant zal moeten weten wat er qua eigendom en zeggenschap geregeld is en wat de consequenties daarvan zijn. De vraag daarbij is natuurlijk of het dvd ook doet wat het moet doen."

Actie

Er blijven dus nog voldoende kwesties en uitwerkingsvraagstukken over. Kunnen tussenpersonen al wat gaan doen? Jurjen Oosterbaan vat het krachtig samen: "We zijn idioot laat, er moet nog een heleboel gebeuren. Tussenpersonen doen er goed aan zich te verdiepen in de verplichtingen die maatschappijen hen opleggen en in zaken die zij van de maatschappijen verlangen." Er zal op diverse plekken wel gewerkt worden aan standaardovereenkomsten, vermoedt hij. "De vraag is dan weer wat de Nederlandse mededingingsautoriteit daarvan vindt", schudt Oosterbaan opgewekt nog een laatste vraagstuk uit zijn mouw. ■

Door: Jannie Benedictus