



Bom of knalerwt?

15-04-2008 • 0 reacties

Auteur

Henri Drost

“De Dordtse verzekeringsmaatschappij National Academic doet de verzekeringsmarkt op haar grondvesten schudden.” Met die zinsnede opende vorige week een persbericht. Wat staat te gebeuren? National Academic biedt het intermediair schadeverzekeringen aan tegen een nettopremie! Dat wil zeggen dat de tussenpersoon daar zelf zijn eigen beloning bovenop zet en zo de eindprijs van het product bepaalt.

“De Dordtse verzekeringsmaatschappij National Academic doet de verzekeringsmarkt op haar grondvesten schudden.” Met die zinsnede opende vorige week een persbericht. Wat staat te gebeuren? National Academic biedt het intermediair schadeverzekeringen aan tegen een nettopremie! Dat wil zeggen dat de tussenpersoon daar zelf zijn eigen beloning bovenop zet en zo de eindprijs van het product bepaalt.

Volgens National Academic wordt hiermee een nieuw tijdperk ingeluid en wordt met het ouderwetse, uit de negentiende eeuw stammende beloningssysteem afgerekend. Een stelsel dat volgens de maatschappij volstrekt afwijkt van de gangbare normen in de commerciële wereld, waarin elke ondernemer zijn eigen toegevoegde waarde bepaalt en in de eindprijs verrekent.

Voor een historisch perspectief is het aardig om terug te gaan naar 1989. In april van dat jaar opende dit tijdschrift met een artikel onder de kop ‘Interlloyd Leven kiest revolutionaire strategie’ door als eerste maatschappij het intermediair in staat te stellen zelf de prijs van het eindproduct vast te stellen. Volgens Jaap van Rijn, topman van toenmalig marktleider Nationale-Nederlanden, plaste Interlloyd daarmee flink naast het potje.

Dat werd de maatschappij vooral door het intermediaire kamp duidelijk gemaakt. De kwalificaties varieerden van “bijzonder kwalijke zaak” tot “bom onder de marktorde” en “een wapen voor intermediaire zelfmoord”. De bijbehorende argumenten die werden gebruikt, zouden anno nu op de lachspieren kunnen werken. “Straks kan de consument dezelfde verzekering tegen een lagere eindpremie sluiten via een andere tussenpersoon”, waarschuwde de NVA. “Als de beloning uit concurrentieoverwegingen niet langer op een toereikend niveau kan worden gehandhaafd, zal de tussenpersoon noodgedwongen moeten snoeien op zijn kosten”, liet de NBVA als doemscenario optekenen. Ja, je moet er toch niet aan denken...

Resultaat sorteerde het protest wel: Interlloyd Leven, toen dochter van NVA-lid Hudig Langeveldt, haalde de producten tegen nettopremies van de markt. Met het trillen der aarde zal het negentien jaar later wel meevallen. Protesten zullen uitblijven. Nieuw is het verschijnsel namelijk allang niet meer. Vorig jaar nog gaven Eric de Voogd (Premie.nl) en Berrie van der Heide (Verzekerenzonderprovisie.nl) er voorbeelden van. Enkele verzekeraars werken ook bij individuele schadeverzekeringen al op die basis, bijvoorbeeld met zogeheten 'provisieschuiven'. Verder is het zelf vaststellen van de eigen beloning voor veel intermediairs in de levenmarkt en de zakelijke schademarkt allang gemeengoed. Het is de kern van het gestaag aan populariteit winnende adviseren op fee-basis.

Maar National Academic heeft gelijk, dat de verzekeringswereld nog niet graag over het onderwerp praat. En de NVA is nog altijd tegenstander van het systeem, zo liet voorzitter Bob Veldhuis vorig jaar weten. Hij vreest dat verzekeraars snel één stapje verder zetten en polissen tegen nettopremie rechtstreeks (via internet) gaan aanbieden. Dat betekent dat het intermediair vaker dan nu de toegevoegde waarde van zijn meerprijs aan de consument duidelijk zal moeten maken. Die ontwikkeling is niet ongezonder en zouden tussenpersonen met wat meer zelfvertrouwen tegemoet moeten zien.

Henri Drost

Assurantiemagazine is een product van Kluwer - © www.amweb.nl