

VvHN zet overleg met Financiën op scherp

Alle intermediair klaagt over de gestegen kostendruk door almaar uitdijende wet- en regelgeving die kwaliteit en transparantie van financiële adviezen wil bevorderen. Doordat hun markt hard is teruggelopen, staat het water hypotheekadviseurs nog het meest aan de lippen. Het lijkt dan ook geen toeval dat juist de Vereniging van Hypotheekadviseurs in Nederland vorige week dreigde het overleg met het ministerie van Financiën op te schorten.

De afgelopen weken vond overleg plaats tussen stakeholders – waaronder de intermediairorganisaties – en Financiën in het verlengde van de eerder aangekondigde harmonisatie van beloningstransparantie bij complexe financiële producten. De uitkomsten van dat overleg waren helemaal niet zo spectaculair: uitbreiding van de reikwijdte van de transparantie naar niet-complexe hypotheekvormen (hing al in de lucht), de introductie van een dienstverleningsdocument (evenmin een verrassing) en toezicht door de AFM op bonussen. Dat laatste was eigenlijk ook te verwachten, omdat eerder al duidelijk werd dat Financiën wetstechnisch geen ruimte heeft om bonussen te verbieden. Overigens gaan de genoemde maatregelen nog door een consultatieronde, die is voorzien in augustus. Stakeholders kunnen dan nog op de maatregelen reageren. De verwachting is echter dat

Financiën weinig zal toegeven, ook omdat het wetgevingsproces op stoom moet blijven wil de beoogde introductiedatum van 1 januari 2009 worden gehaald.

GEEN COMMENTAAR

De indruk is dat de intermediairorganisaties met de nu voorgestelde maatregelen op zichzelf kunnen leven, hoewel NBVA en NVA vorige week officieel commentaar weigerden. “We willen eerst het totale plaatje bezien”, aldus NBVA-voorzitter Rob Groenemeijer. Een overweging daarbij zal ook zijn in hoeverre Financiën bereid is kostentransparantie bij andere complexe producten dan alleen beleggingsverzekeringen af te dwingen (die bereidheid lijkt niet zo heel groot, vanwege de aangekondigde vernieuwing van de Financiële Bijsluiter).

In het overleg zelf was de steen des aanstoots de weigering van Financiën om de zogeheten balansregel uit Adviesmatch terug te draaien. Het betreft de regel die afbouw van afsluitprovisie ten gunste van doorlopende provisie voorschrijft. Dit jaar geldt dat de provisie op complexe financiële producten nog maar voor maximaal 70 procent uit afsluitprovisie mag bestaan. Uiteindelijk moet dit groeien naar een 50/50-verhouding.

De NVA, aldus directeur Niels Mourits, krijgt inmiddels signalen dat de huidige 70/30-verhouding in combi-

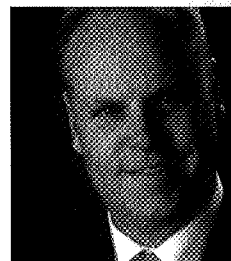
natie met het teruglopen van de markt bij met name hypotheekadviseurs “echt door begint te tellen”. Het is dan ook niet verwonderlijk dat juist de VvHN vorige week zo fel reageerde op de weigering van Financiën de balansregel in te trekken. Want dat was ook vorige week nog de inzet van de intermediairkoepels: de balansregel eruit in ruil voor hun medewerking aan de (Mifid-gerelateerde) maatregelen per 1 januari aanstaande.

VvHN-directeur Cees Kielstra: “Wij zijn uitermate teleurgesteld. Nu de Mifid-regels worden toegepast, is de balansmaatregel niet meer nodig. Er is immers sprake van upfront transparantie.” Volgens Kielstra wordt de druk door de verdere transparatiebevorderende maatregelen op de financiële positie van het intermediair alleen maar

nog groter. Mochten kantoren onder de kostendruk bezwijken, meent Kielstra, dan is de consument daar het meest de dupe van. Het gevaar is extra groot omdat de politiek volgens Kielstra niet wil inzien dat voorlichten en adviseren geld kost en dat de adviseur dus niet zonder redelijke vergoeding kan bestaan. De VvHN-directeur meent verder dat de wet- en regelgeving ten onrechte ingegeven is door de gedachte dat bij elk hypotheekadvies sprake zou zijn van misselling. De VvHN dreigde in eerste instantie het overleg met Financiën op te schorten, maar zet bij nader inzien in op verder overleg. “Wij doen een dringend beroep op minister Bos om de door ons aangehaalde problematiek in ogenschouw te nemen alvorens met een definitief wetsvoorstel te komen.” ■



10 VISIE
“Mijn droombeeld is financieel adviseurs dig transparant zijn alleen qua beloning dienstverlening maar qua klanttevredenheid zegt Nico Stolwijk van Vereniging Eigen Huur.”



14 MARKT
De Rabobank focus. ledig op banksparen bank schroomt niet de strijd aan te gaan het intermediair, al Willem Oudijk. “Daar waar het vechten is, knokken wij stevig!”



18 MARKT
“Schadesturing is nu redelijk vrijblijvend, zal meer en meer de verzekeraars worden gelegd”, denkt Johan Klinken van CARE S deservice, marktkeic autoschadeherstel.”

NESTBEVUILING

Switchen van intermediairverzekeraar (Allianz Nederland) naar direct writer (Allsecur) mag. Maar natrappen, zoals Johan van den Neste onlangs deed in Het Financieel Dagblad, is niet netjes. Allsecur kwam uit onderzoek van Verzekeringssite.nl naar voren als een van de aanbieders van autoverzekeringen die tegen een lage prijs veel dekking biedt. Die verhouding zou volgens de marketing manager van Allsecur mogelijk zijn doordat Allsecur zonder tussenpersonen werkt. “Dat scheelt een hoop”, citeert de krant Van den Neste. “We hebben daardoor natuurlijk wel andere kosten, bijvoorbeeld voor het adverteren, maar die staan in geen verhouding tot wat een tussenpersoon aan commissie vraagt.” De uitspraak van Van den Neste verbaast extra omdat Allsecur zich tot nu toe juist nadrukkelijk niet afzette tegen het intermediair. Moederbedrijf Allianz Nederland koos bewust voor een aparte organisatie en naam om te laten zien Allsecur een afzonderlijk distributiekanaal betreft dat niet zou botsen met de belangen van het intermediair. Al was er natuurlijk toch al geen tussenpersoon die dat voor zoete koek slikte.