

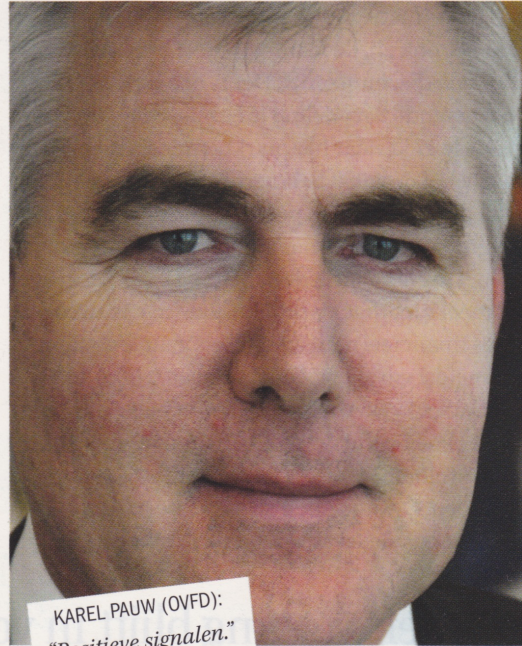
“Nieuwe discussies bij uitwerking CAR”

Karel Pauw, voorzitter OvFD: “De CAR-discussie voor complexe producten is voorbij in de zin dat de beloning voor complexe financiële producten straks berust op een expliciete afspraak met de klant. De discussie over de exacte uitwerking en de randvoorwaarden begint echter pas en zal in 2011 ongetwijfeld tot nieuwe discussies leiden. Onze grootste teleurstelling is het feit dat we het hele jaar een enorme discussie binnen de branche hebben gevoerd over de inrichting van de financiële dienstverlening. We zijn er niet in geslaagd die discussie intern te voeren en tot een oplossing te komen. De politiek heeft daarin uiteindelijk de doorslag moeten geven, terwijl het voor ons imago zo goed zou zijn geweest als we dit met alle marktpartijen gezamenlijk al helemaal – inclusief de randvoorwaarden – geregeld zouden hebben.

Onze grootste opkikker is dat de branche zich in positieve zin ontwikkelt. Uit de evaluatie van de provisieregelgeving blijkt dat perverse prikkels en ‘hit & run’-praktijken uit de markt zijn verdwenen en dat marktpartijen zich aan de regels houden ondanks het feit dat de wet als ontoegankelijk en onduidelijk wordt ervaren. Uit het tweede hypotheekadviesrapport van de AFM blijkt tevens dat het hypotheekadvies vooruit is gegaan. Er zijn dus hele positieve signalen. Laten we die vooral zien als een goede ondergrond om verder te werken aan een volledig herstel van vertrouwen in onze branche.

Over vijf jaar zal de marktkracht van het intermediair sterker zijn dan ze nu al is, het intermediair heeft voor wat betreft de distributie het heft in handen en zal gemakkelijker in staat zijn om ten gunste van de consument te werken door bijvoorbeeld verschuivingen aan te brengen in zijn portefeuille.

Ik begrijp dat het intermediair door de voortdurende wijzigende regelgeving en het negatieve imago ontmoedigd raakt. Maar financieel dienst-



KAREL PAUW (OVFD):
“Positieve signalen.”

verleners moeten nooit het geloof in eigen kunnen verliezen. Tenslotte hebben zij toegang tot het allerbelangrijkste: de klant. Duidelijk is ook dat de klant - ondanks het negatieve imago bij politici - wel veel vertrouwen heeft in het intermediair, want het intermediaire marktaandeel is erg hoog. Dit laten onderzoeken keer op keer zien. Dat zal ook niet veranderen, want aanbieders kunnen deze (persoonlijke) rol richting de klant nooit zo vervullen als het intermediair kan. In dat opzicht staan we heel sterk en dat moeten we ons veel meer realiseren. Het is echter wel noodzakelijk na te denken over de wijze waarop je omgaat met al deze ontwikkelingen en over de wijze waarop je je toegevoegde waarde kunt laten zien. Je hoeft het bovendien niet alleen te doen, want je kunt je aansluiten bij een brancheorganisatie en samen met andere collega's vanuit een positieve insteek werken aan een nieuwe financiële wereld.” ■