Universiteit van Amsterdam

Amsterdam Centre for Insurance Studies (ACIS)

Relevante beloningsbepalingen en de transparantiediscussie

14-12-2018: Dr. Fred de Jong

Specialist (intermediaire) distributievraagstukken en financieel adviesmarkt



- Zelfstandig / onafhankelijk onderzoeker en consultant:
  - Marktanalyses en onderzoek
  - Presentaties, workshops en discussiesessies
  - Adviseur over vraagstukken rond financieel adviesmarkt
  - Publicist
- Docent Bedrijfskunde, Case Study en Strategy aan de UvA
- Onderzoeker bij ACIS
- Lid College Deskundigheid Financiële Dienstverlening



UNIVERSITEIT VAN AMSTERDAM
Amsterdam Centre for Insurance Studies

Historie beloningsbepalingen

- 2000: verbod op retourprovisie opgeheven
- 2002: beloning door de klant toegestaan
- 2007: adviesmatch (complexe producten en beleggingshypotheken)
  - evenwichtige verhouding tussen afsluit- en doorlopende provisie
  - **2009: beloningstransparantie**
- 2013: provisieverbod complexe en impactvolle producten

Beloningstransparantie in 2009

- Complexe producten
- Beleggingshypotheken
- Aard en omvang van de beloning van de adviseur en bemiddelaar
- Voor de totstandkoming van de overeenkomst

Passieve transparantie nu: Art. 86d lid 1 (b) Bgfo



Wft Artikel 86d 1.
Een aanbieder, bemiddelaar of adviseur verschaft of ontvangt voor het bemiddelen of adviseren inzake een schadeverzekering, niet zijnde een betalingsbeschermer, individuele arbeidsongeschiktheidsverzekering of een overlijdensrisicoverzekering, geen andere provisies dan:
a. provisies die worden verschaft door of aan de cliënt of degene die namens hem optreedt, tenzij de hoogte van deze provisies kennelijk onredelijk is gelet op de aard en reikwijdte van de financiële dienstverlening;
b. afsluitprovisies of doorlopende provisies, **mits de bemiddelaar of adviseur kosteloos op verzoek van de cliënt op begrijpelijke wijze mededeling doet van het bestaan, de aard en het bedrag of, indien het bedrag niet kan worden achterhaald, de wijze van berekening van de provisie of in geval van provisie in natura de waarde in het economisch verkeer voordat de desbetreffende financiële dienst wordt verleend**;
c. provisies die noodzakelijk zijn voor het verlenen van de financiële dienst of de desbetreffende dienst mogelijk maken; of
d. relatiegeschenken, voor zover de gezamenlijke waarde daarvan op jaarbasis niet meer bedraagt dan € 100.
2.
Voor de toepassing van het eerste lid, wordt onder «consument» in de definities van afsluitprovisie en doorlopende provisie in artikel 1, mede verstaan een cliënt, niet zijnde een consument.
3.
Dit artikel is van toepassing op overeenkomsten inzake schadeverzekeringen die zijn aangegaan op of na 1 januari 2012.

Artikel 19

Belangenconflicten en transparantie

1. De lidstaten zorgen ervoor dat een verzekeringstussenpersoon tijdig, voordat een verzekeringsovereenkomst gesloten wordt, de klant ten minste de volgende informatie verstrekt:

a) of hij een rechtstreekse of middellijke deelneming van 10 % of meer van de stemrechten of van het kapitaal van een bepaalde verzekeringsonderneming bezit;

b) of een bepaalde verzekeringsonderneming of een bepaalde moedermaatschappij van een verzekeringsonderneming een rechtstreekse of middellijke deelneming van 10 % of meer van de stemrechten of van het kapitaal van de verzekeringstussenpersoon bezit;

c) met betrekking tot de voorgestelde of geadviseerde overeenkomst:

i) dat hij adviseert op grond van een onpartijdige en persoonlijke analyse;

ii) dat hij een contractuele verplichting heeft om uitsluitend met een of meer verzekeringsondernemingen verzekeringsdistributiezaken te doen, in welk geval hij tevens de namen van deze verzekeringsondernemingen moet meedelen, of

iii) dat hij geen contractuele verplichting heeft om uitsluitend met een of meer verzekeringsondernemingen verzekeringsdistributiezaken te doen en niet adviseert op grond van een onpartijdige en persoonlijke analyse, in welk geval hij tevens de namen moet meedelen van de verzekeringsondernemingen waarmee hij zaken doet of kan doen;

d) de aard van de vergoeding die hij met betrekking tot de verzekeringsovereenkomst ontvangt;

Artikel 19 IDD
Belangenconflicten en transparantie
1. De lidstaten zorgen ervoor dat een verzekeringstussenpersoon tijdig, voordat een verzekeringsovereenkomst gesloten wordt, de klant ten minste de volgende informatie verstrekt:

e) of hij met betrekking tot de verzekeringsovereenkomst werkt:
i) op basis van een **provisie**, dit wil zeggen een rechtstreeks door de klant betaalde vergoeding;
ii) op basis van enigerlei **commissie**, dit wil zeggen een in de verzekeringspremie begrepen vergoeding;
iii) op basis van enigerlei andere soort vergoeding, met inbegrip van economische voordelen van welke aard ook die dat in verband met de verzekeringsovereenkomst worden aangeboden of verstrekt, of
iv) op basis van een combinatie van enigerlei soort vergoeding als bepaald in de punten i), ii) en iii).

Art 19 IDD

2. Indien een provisie rechtstreeks door de klant moet worden betaald, geeft de verzekeringstussenpersoon de hoogte van het bedrag aan, of indien dat niet mogelijk is, de methode om het bedrag te berekenen.

3. Indien de klant uit hoofde van de verzekeringsovereenkomst na het sluiten van die overeenkomst andere betalingen moet uitvoeren dan de premies en de geplande betalingen, deelt de verzekeringstussenpersoon ook voor elk van die betalingen de in dit artikel bedoelde informatie mee.

4. De lidstaten zorgen ervoor dat een verzekeringsonderneming de klant tijdig, voordat een verzekeringsovereenkomst gesloten wordt, de aard van de vergoeding meedeelt die haar werknemers ontvangen met betrekking tot de verzekeringsovereenkomst.

5. Indien de klant uit hoofde van de verzekeringsovereenkomst na het sluiten van die overeenkomst andere betalingen moet uitvoeren dan de premies en de geplande betalingen, deelt de verzekeringsonderneming ook voor elk van die betalingen de in dit artikel bedoelde informatie mee.

BELONINGSTRANSPARANTIE

Een aanbieder:

- Informeert de klant voorafgaand aan het sluiten van elke verzekering over de aard van de beloning die de verkoopmedewerker ontvangt. De informatie moet in het DVD worden opgenomen.

Een adviseur/bemiddelaar:

- Meldt de klant voorafgaand aan het sluiten van een schadeverzekering of de klant hem rechtstreeks betaalt, of dat er sprake is van provisie (via de aanbieder).
- Bij rechtstreekse betaling wordt ook de hoogte van het bedrag vermeld. Als het bedrag niet kan worden achterhaald, moet worden aangeven hoe het wordt berekend.

EIGENDOMSVERHOUDINGEN

Een adviseur/bemiddelaar:

- Maakt voorafgaand aan het sluiten van een verzekering bekend of sprake is van een eigendomsverhouding met de aanbieder (of moedermaatschappij) van deze verzekering.
- Er is sprake van een eigendomsverhouding als er een gekwalificeerde deelneming is van 10% of meer van de stemrechten of van het kapitaal in elkaars onderneming.

Deze verplichting uit de IDD is een reeds bestaande norm uit de Wft

Bron: AFM

OBJECTIEVE ANALYSE

Een adviseur/bemiddelaar:

- Moet voorafgaand aan het sluiten van de verzekering kenbaar maken of er wordt geadviseerd op basis van een objectieve analyse en of er contractuele verplichtingen zijn om uitsluitend voor bepaalde aanbieders te adviseren.
- Of er sprake is van objectieve analyse hangt af variabele grenswaarde per productcategorie. De grenswaarde is afhankelijk van het aantal aanbieders dat actief is op de markt voor het betreffende product en wordt jaarlijks door de AFM aangepast.

Deze verplichting uit de IDD is een reeds bestaande norm uit de Wft

MEER WETEN? GA NAAR WWW.AFM.NL/IDD

AFM

Versie d.d. 23-05-'18

Bgfo art 86 f 2

Gevolmachtigde agent: Artikel 86e

1.

Een aanbieder, gevolmachtigde agent of ondergevolmachtigde agent verschaft of ontvangt voor het optreden als gevolmachtigde agent of ondergevolmachtigde agent rechtstreeks of middellijk geen commissie die niet noodzakelijk is voor het verlenen van de dienst of deze mogelijk maakt.

2.

Het eerste lid is niet van toepassing op:

a. commissies die worden verschaft door of aan een derde of degene die namens hem optreedt, indien de verschaffing van de commissie geen afbreuk doet aan de verplichting van de aanbieder, gevolmachtigde agent of ondergevolmachtigde agent om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt; en

b. relatiegeschenken, voor zover deze gezamenlijk op jaarbasis de waarde van € 100 niet overstijgen.

3.

Dit artikel is van toepassing op overeenkomsten die aangegaan zijn op of na 1 januari 2012.

Gevolmachtigde agenten

Geen omzet- of rendementsvergoeding

(winstcommissie)

- Alleen volmacht- of tekencommissie toegestaan
- Discussie verrichtingentarief nominaal en waarde gerelateerde beloning
- Transparantieplicht niet van toepassing, want geen direct klantcontact (zoals bij dvd en Ipid)

IDD Art 18

- De lidstaten zorgen ervoor dat:
- a) de verzekeringstussenpersoon de klant tijdig, vóórdat een verzekeringsovereenkomst gesloten wordt, de volgende informatie meedeelt:
- v) of hij de klant vertegenwoordigt dan wel in naam en voor rekening van de verzekeringsonderneming optreedt;

Maar in Bgfo…

Artikel 57
1.
Een financiëledienstverlener verstrekt een consument of, indien het een verzekering betreft, cliënt, voorafgaand aan de totstandkoming van een overeenkomst inzake een financieel product of financiële dienst ten minste de volgende informatie:
a. zijn naam en adres en, indien de financiëledienstverlener een rechtspersoon is, de statutaire naam en handelsnaam of handelsnamen;
b. de aard van zijn financiële dienstverlening;
c. voorzover artikel 4:17 van de wet van toepassing is: zijn interne klachtenprocedure, bedoeld in artikel 4:17, eerste lid, onderdeel a, van de wet, en de erkende geschilleninstantie waarbij hij is aangesloten; en
d. zijn inschrijving in het door de toezichthouder gehouden register.

Art 29 3 IDD

3. De lidstaten kunnen aan distributeurs strengere eisen opleggen betreffende de in dit artikel bedoelde zaken. Met name kunnen de lidstaten daarnaast het aanbieden of aanvaarden van provisie, commissies of niet-geldelijke tegemoetkomingen van derden in verband met het verstrekken van verzekeringsadvies verbieden of verder beperken.

De lidstaten kunnen voorschrijven dat indien een verzekeringstussenpersoon de klant meedeelt dat het advies op onafhankelijke basis wordt verstrekt, de tussenpersoon een toereikend aantal op de markt verkrijgbare verzekerings-producten beoordeelt die voldoende gediversifieerd zijn wat soort en productaanbieders betreft om te waarborgen dat de doelstellingen van de klant naar behoren kunnen worden verwezenlijkt en niet beperkt blijven tot verzekeringsproducten die worden uitgegeven of verstrekt door entiteiten die nauwe banden hebben met de tussenpersoon.

Beloning in de IDD

- Lidstaten mogen provisies verbieden of beperken
- Verzekeraars mogen nog steeds provisies betalen voor bemiddeling van (simple risk) schadeverzekeringen
- Geen actieve provisietransparantie

Actieve provisietransparantie



Nieuws

13 dec 2017

Consumentenbond schaart zich achter transparantiepleidooi AFM

Schade 3243 0

De Consumentenbond roept minister Wopke Hoekstra van Financiën op actieve transparantie op schadeprovisie bij wet vast te leggen. De huidige provisieregels noemt de belangenorganisatie "onwenselijk". Daarmee is er naast toezichthouder AFM en het Verbond van Verzekeraars opnieuw een partij die het ministerie vraagt de transparantieregels te verscherpen.



"We weten dat consumenten zelf niet vragen hoeveel provisie een bemiddelaar krijgt, terwijl dat wel waardevolle informatie kan zijn. Een klant kan daarmee mogelijk inschatten in hoeverre de bemiddelaar het belang van de aanbieder meeweegt in het advies", zegt directeur Bart Combée van de

SCHADEBLOGS



Hebben verzekeraars een rol bij personeelstekort in de zorg? *12 jan*



Klimaatverzekering beschermt kwetsbaren wereldwijd *27 dec 2017*



Mijn actieve, transparante kerstgedachte *20 dec 2017*

MEEST GELEZEN



Menno Snel: 'Van een versobering van het nabestaandenpensioen is geen sprake' *11:37*



Banken en verzekeraars sceptisch over regels rentemiddeling *15 jan*

Nieuw schadebedrijf NN houdt vast aan oude

De transparante tussenpersoon

F. de Jong en H. Keuzenkamp

Fred de Jong is beleidsmedewerker bij de NVA en werkt aan een proefschrift over het tussenpersonenkanaal; Hugo Keuzenkamp is directeur Zorg & Inkomen bij OHRA en hoogleraar verzekeringskunde aan de Universiteit van Amsterdam.
fras@wishmail.net

Minister Zalm wil de transparantie over beloning en de beloningsstructuur van tussenpersonen wettelijk verankeren en de consument beschermen tegen provisiegedreven gedrag van tussenpersonen. In dit artikel onderzoeken we het effect van de voorstellen die hij doet.

ESB, 2006

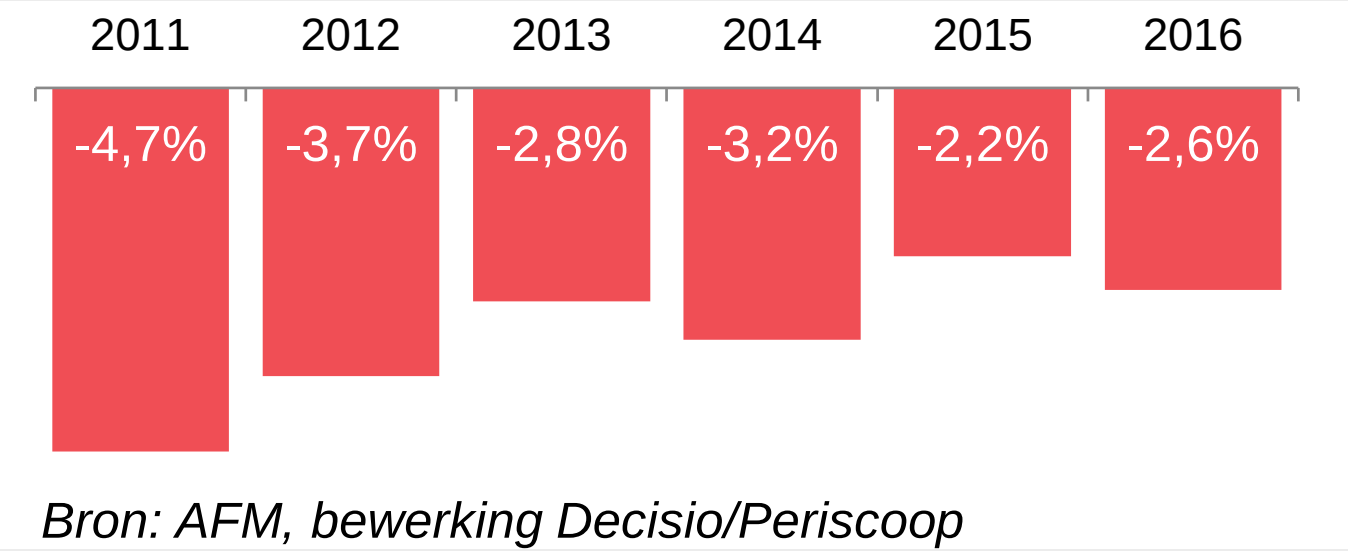
Marktfalen?

- Gebrek aan concurrentie door marktmacht
- Agencyproblemen
  - Asymmetrische informatie
  - Provisiegedreven gedrag



Concurrentie

Figuur 6.3 Jaarlijkse afname aantal vergunninghouders



Bron: AFM, bewerking Decisio/Periscoop

3.5 Aankoopkanalen

Aandeel in 2014 van aankoopkanalen van particuliere verzekeringen (%)

	Bank	Rechtstreeks	Tussenpersoon	Overig*
Totaal Leven	**11,4**	**35,2**	**48,1**	**5,3**
Levensverzekering hypotheek**	29,2	13,3	42,9	14,6
Levensverzekering pensioen**	15,3	25,6	55,2	3,8
Totaal Natura-uitvaart**	1,3	58,4	38,8	1,5
Totaal Schade	**16,2**	**47,4**	**30,3**	**6,1**
AVP	16,7	44,0	32,5	6,8
Inboedel	16,8	45,6	34,6	3,0
Motorrijtuigen	10,5	54,3	28,4	6,7
Opstal	14,8	43,2	33,8	8,2
Rechtsbijstand**	20,6	46,0	29,8	3,6
Totaal Zorg	**2,4**	**81,3**	**7,6**	**8,7**
Basisverzekering ziektekosten	2,5	81,1	7,6	8,8
Aanvullende ziektekostenverzekering	2,4	81,6	7,6	8,5

Bron: GfK

* Overige aankoopkanalen zijn bijvoorbeeld postkantoren, fietsenwinkels, autodealers. ** zie tabel 2.1 voor omschrijving van productclusters.

Asymetrische informatie

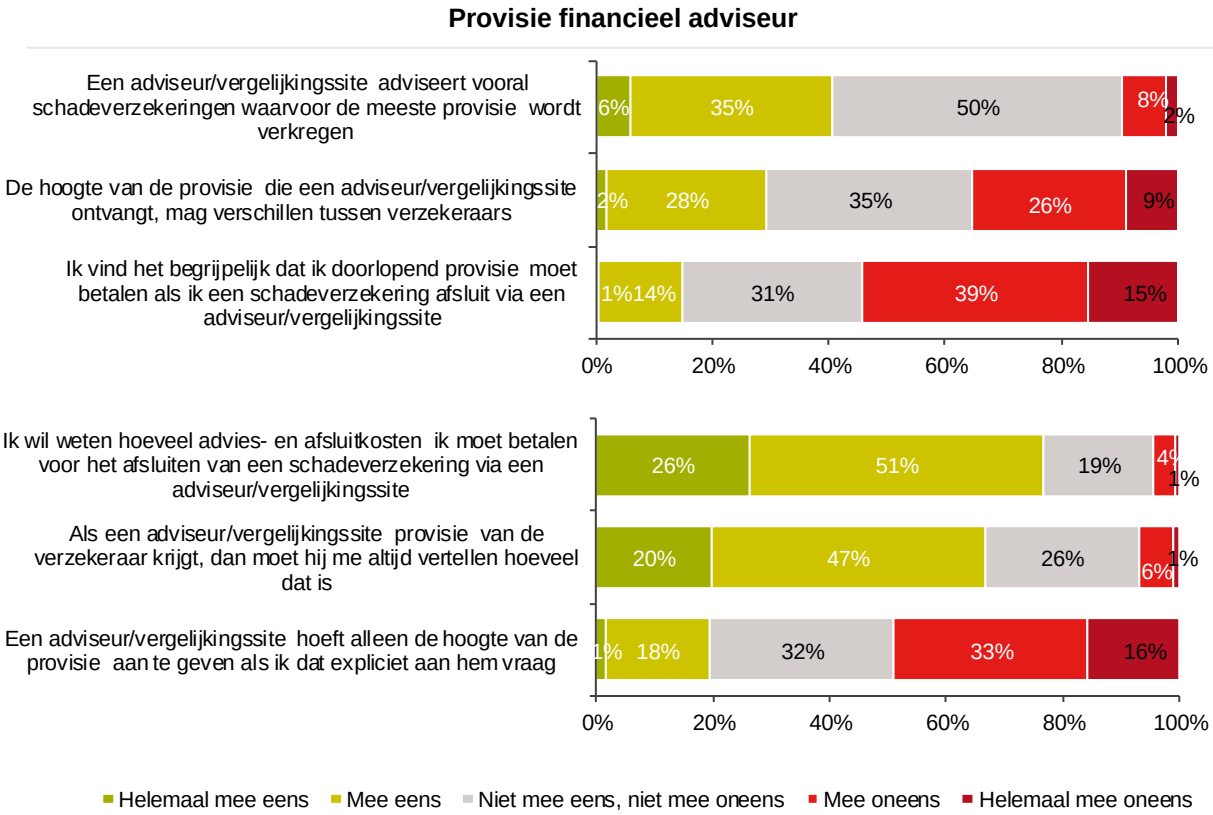
- Averechtse selectie doordat prijs advies/ bemiddeling onbekend is
  - Geen relatie met kwaliteit dienstverlening
  - Gemiddelde prijs voor gemiddelde dienst

Provisiegedreven gedrag?

Provisie varieert
Bij United Insurance zijn de meeste provisies 10%. ABN Amro hanteert hetzelfde percentage bij de huidige auto- en reisverzekering, bij de oudere producten is de provisie hoger (tot 20% en 25%). De meeste andere verzekeraars hebben doorlopende provisies van 20% tot maar liefst 27,5%.
Verzekeraars verwerken deze vergoedingen in de premies van de autoverzekeringen, aansprakelijkheidsverzekeringen voor particulieren (AVP), inboedel- en opstalverzekeringen, rechtsbijstand- en reisverzekeringen en soms fietsverzekeringen.
Bij Interpolis (afsluiten via Rabobank) geldt een vaste maandelijkse vergoeding per verzekering van maximaal 25% van de premie. Voor autoverzekeringen is die provisie €2,73 (WA) tot €5,46 (casco) bij de overige schadeverzekeringen variëren de kosten van €1,09 (zoals voor fietsverzekeringen) tot €5,46 per maand.

Consumentenbond 2018

Slechts 7% van de klanten vindt het niet nodig dat de adviseur hen actief informeert over de hoogte van de ontvangen schadeprovisie



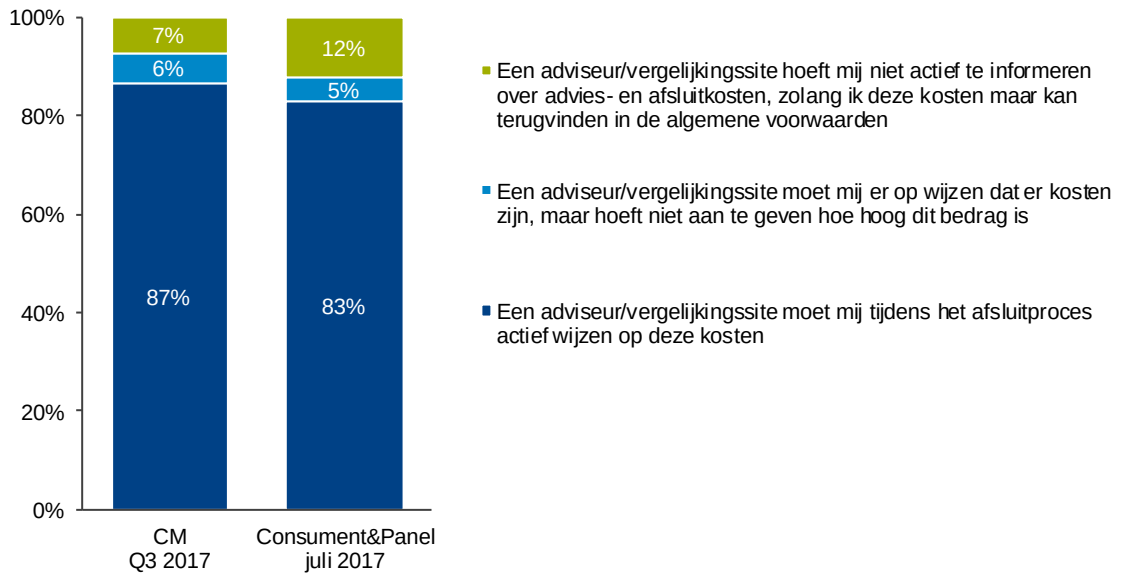
- 77% wil weten hoeveel provisie de adviseur ontvangt.
- Ruim vier op de tien (41%) respondenten geeft aan dat een adviseur vooral de schadeverzekeringen adviseert waarvoor de meeste provisie wordt verkregen.
- Deze resultaten zijn vergelijkbaar met dat van eerder onderzoek, uitgevoerd op het AFM Consument&Panel (juli 2017, n = 764).

Er volgen een aantal stellingen over het afsluiten van een schadeverzekering via een adviseur/vergelijkingssite. Kunt u per stelling aangeven in hoeverre u het hiermee eens of oneens bent.

Basis: Alle respondenten (representatief NL) Q3 2017 (n = 810)

Consumenten moeten tijdens het afsluitproces actief worden gewezen op eventuele advies- en afsluitkosten

Rol financieel adviseur bij het afsluiten van een schadeverzekering



- Bijna 9 op de tien (87%) consumenten is van mening dat zij door een adviseur of vergelijkingssite gewezen moeten worden op advies- en afsluitkosten.
- In juli 2017 werd deze vraag ook gesteld in het AFM Consument&Panel. Toen gaf men vaker dan bij deze meting van de Consumentenmonitor aan dat adviseurs hen niet hoeven te adviseren over de provisie, zolang deze kosten maar terug kunnen vinden in de algemene voorwaarden (7% vs. 12%).

Hoe wilt u bij voorkeur door een adviseur/via een vergelijkingssite geinformeerd worden over de advies- en afsluitkosten van een schadeverzekering?

Basis: Consumenten Monitor Q3 2017, Alle respondenten (representatief NL) (n = 810). Consument&Panel: Alle respondenten (n = 764).

Enige nuance bij actieve provisietransparantie schadeverzekeringen

19 nov. 2017

Enige nuance bij actieve provisietransparantie schadeverzekeringen

De AFM heeft in haar reactie op de consultatie van de IDD (Europese Richtlijn Verzekeringsdistributie) voorgesteld om actieve transparantie over provisie bij schadeverzekeringen in te stellen. Daarmee vraagt de AFM om meer dan de Europese regels voorschrijven. Waarom wil de AFM dit? En hoe verstandig is dit voorstel?

Belang van de klant

De AFM schermt met de opmerking dat actieve provisietransparantie in het belang van de klant is. Dat is een mooi streven. Maar vervolgens is er nauwelijks onderbouwing dat actieve transparantie echt in het belang van de klant is. De AFM geeft aan dat er geen redenen zijn om de klant niet actief te informeren over de ontvangen provisie van de verzekeraar. Had de AFM een rondetafel georganiseerd met praktijkmensen en deskundigen dat waren wellicht de volgende redenen naar voren gekomen om geen actieve transparante te willen:



Impact

- Druk op hoogte van provisie
- Druk op solidariteit?
- Vergelijken wordt ingewikkelder
- Vertrouwen kan toenemen
- Kwaliteit wordt beter zichtbaar
- Consument in rol counterveiling power
- Maar ook⋯ enkele praktische vragen..

- Ook zorgverzekeringen en consumptief krediet?
- Wat betekent dit voor volmachtcommissies?
- Maar ook lead- of affiliate vergoedingen?
- Level playing field?
- Proportionaliteit?
- Kosten toezicht?
- Wanneer?
- Wat?
  - Nominaal bedrag of %
- Hoe?
  - Website, polis, dienstverleningsovereenkomst





www.freddejong.eu