



Eerlijk speelveld

De komende twee jaar wordt een aantal regels voor het spel van financiële dienstverlening herschreven. Adfiz heeft eerder dit jaar haar visie gepubliceerd op - en de voorwaarden voor - een duurzaam rendabele intermediaire toekomst. Eén essentiële voorwaarde is dat de spelregels voor iedereen gelijk zijn. Onze leden hebben er bijvoorbeeld dagelijks last van dat openheid van zaken tot op heden niet voor alle distributiekanaalen gelijk is.

Maar het zijn niet alleen onze leden die last hebben van een door wettelijke regels ongelijk getrokken speelveld. Een scheidsrechter kan nog zo eerlijk zijn, in een spel waar de regels de ene partij bevoordelen boven de andere is het lastig eerlijk fluiten. De grootste verwarring ontstaat echter bij het

publiek, die het financiële spelletje zo ingewikkeld vindt, dat ze het ter kennisgeving aanneemt, achterover leunt, 'geniet' van een oneerlijke

wedstrijd en juicht voor de in haar ogen terechte winnaar. Dat het publiek daar zelf de verliezer van dreigt te worden ontgaat haar, helaas.

Waarom pakt het oneerlijk speelveld zo nadelig uit voor de consument? Ik wil twee belangrijke redenen noemen. Iedereen is het erover eens dat de consument baat heeft bij onafhankelijk advies. Daar waar hij zelf weinig interesse aan de dag legt om zich werkelijk te verdiepen in zijn échte financiële behoeften en daarbij mogelijk passende financiële oplossingen, is het goed als hij bijgestaan wordt door een adviseur, in plaats van door een verkoper. Niks ten nadele van de verkoper, maar het maatschappelijk belang van een adviseur is nu eenmaal groter. De laagdrempelige beschikbaarheid van deskundig, eerlijk en onafhankelijk advies voorkomt dat knollen voor citroenen verkocht worden. Sterker nog, het kan een belangrijke bijdrage

leveren aan een gezonde financiële huishouding van de Nederlandse consument. Als dit waardevolle advies wettelijk benadeeld wordt ten opzichte van verkoopactiviteiten door banken en direct writers is het niet moeilijk te zien dat ook de consument daar direct de rekening van betaalt.

Een tweede reden sorteert haar effect op iets langere termijn via de weg van marktwerking. In de recente historie zijn voldoende voorbeelden te vinden van de heilzame werking op marktwerking van de sterke positie van onafhankelijk adviseurs in ons land. De opkomst van het intermediair in de hypotheekmarkt in de jaren negentig heeft de rentemarges behoorlijk gedrukt. Doordat onafhankelijk adviseurs het aanbod kritischer vergelijken dan de consument die zelf bij aanbieders moet shoppen. Maar ook omdat de aanwezigheid van het intermediair de toegankelijkheid van de Nederlandse markt voor nieuwe spelers uit binnen- en buitenland sterk vergroot.

Ook in de markt voor ziektekostenverzekeringen is allang duidelijk geworden dat de door de overheid zo gewenste mobiliteit vooral bereikt wordt bij klanten van het intermediair, die actief gewezen worden op de voordelen van een mogelijke overstap. En in zijn algemeenheid blijkt dat de premieniveaus in Nederland zeer positief afsteken bij het buitenland, waar gebonden agenten vaak de dominante marktpositie bekleden. Het is dan ook niet moeilijk te zien dat voor wettelijke benadeling van onafhankelijk advies ook op lange termijn een forse rekening betaald wordt.

Een en ander zou wellicht te billiken zijn als dat verkoopkanaal echt goedkoper was. Maar de oneerlijke spelregels geven juist het verkoopkanaal nog te veel mogelijkheden om de kosten zo te verhullen dat het goedkoper of gratis lijkt. Dus zelfs zonder bovengenoemde nadelen is het volstrekt onduidelijk of er voor de consument überhaupt een voordeel bij het directe kanaal te halen is.

“De laagdrempelige beschikbaarheid van onafhankelijk advies voorkomt dat knollen voor citroenen verkocht worden”