



Beste,

Op dit moment is er veel publiciteit rondom het onderwerp 'actieve provisietransparantie'. Diverse partijen laten hierbij hun mening horen. Ik vind het daarom van belang om aan u, als belangrijke businesspartner van De Goudse, ons standpunt te laten weten.

### ***Standpunt De Goudse over actieve transparantie***

De Goudse is niet principieel tegen actieve transparantie, maar ziet geen aanleiding om dit verplicht in te voeren. De markt voor schadeverzekeringen kenmerkt zich door veel concurrentie en daarmee ook veel keuzevrijheid voor de klant. Grote issues, zoals misselling, zijn ons op dit moment niet bekend. Daarnaast geeft de huidige wetgeving rondom het provisiestelsel de markt voldoende ruimte om de rolverdeling zuiver uit te voeren (verzekeraar-adviseur) en er zijn dan ook wat ons betreft geen verdere aanvullende maatregelen nodig.

### ***Risicomangement***

Sterker nog, de rol van de assurantieadviseur ontwikkelt zich erg positief. Er is de afgelopen jaren een sterke toename van het aantal adviseurs die hun toegevoegde waarde zien in hun adviesrol als risicomanager, waarbij ze een uitgebreid risicoprofiel van de (zakelijke) klant maken en het bijbehorend totaaladvies geven. Dat kan variëren van een verzekering afsluiten tot bewust niet verzekeren of een bepaald kapitaal achter de hand houden. Het advies is dus veel minder productgedreven en dit is uiteindelijk in het belang van de klant. Wij zien ook diverse adviseurs hun beloningsmodellen veranderen van provisie naar alternatieve modellen, zoals fee of abonnementen. Onze boodschap: geef de markt de tijd om deze veranderingen zelfstandig door te voeren.

### ***Toegang tot de adviesmarkt***

Vaak is er helaas weinig aandacht voor een negatief gevolg van het provisieverbod: de beperktere toegang tot de adviesmarkt. De ruimte voor solidariteit die provisie bood, waardoor iedere klant op een 'gratis' advies van de adviseur kon rekenen, is nagenoeg verdwenen. Zo werden in het verleden diverse AOV-adviesgesprekken gevoerd met een ondernemer die 'gratis' waren omdat dit niet leidde tot een verzekering. Door de mate van solidariteit die het provisiestelsel bood was dit ook mogelijk. Nu zullen diverse ondernemers zo'n gesprek niet meer voeren gezien de kosten die dit met zich meebrengt en daardoor zijn ze zich niet bewust van bijvoorbeeld de financiële gevolgen van arbeidsongeschiktheid. Dit is wat mij betreft een groter issue dan het transparant vermelden van een provisiebedrag van een inboedelverzekering.

## ***Tot slot***

De Goudse zal in haar uitingen altijd de belangrijke rol van u als adviseur benadrukken en uw toegevoegde waarde onderstrepen bij particulieren en ondernemers. Ik ben blij dat wij de afgelopen jaren wel zijn blijven geloven in de rol van u als adviseur. Dat doen wij al sinds onze oprichting door mijn opa Geert in 1924. Wij danken onze huidige krachtige marktpositie aan de vele duizenden adviseurs die hun klanten onze producten hebben geadviseerd. We hebben met elkaar dus een waardevol verleden van succesvolle samenwerking. Daar zijn wij trots op en wij hebben veel vertrouwen in een goede toekomst voor u, uw klant en De Goudse!

Met vriendelijke groet,  
De Goudse

Geert Bouwmeester  
bestuursvoorzitter