

Het wetsvoorstel Bgfo 3 geeft veel nieuwe inzichten over de activiteiten die adviseurs (moeten) doen voor inkomensverzekeringen. Het oude stelsel van provisie komt tot een belangrijke wijziging, maar er is ook veel aandacht voor het ruime begrip dienstverlening. Is hiermee de toekomst van de inkomensverzekering duidelijk?

Door: Janthony Wielink, directeur, Enkwest Opleiding & Advies

De toekomst van de inkomensverzekering

Voor het eerst wordt de schademarkt in verzekeringen geconfronteerd met een sterk sturende overheid. Voorheen waren levensverzekeringen, pensioenen en hypotheeklen aan de beurt. Nu gaat het dus (voor het eerst) over de schademarkt; daar moeten veel adviseurs aan wennen. In Bgfo 3 wordt de inkomensverzekering opgenomen in de uitwerking van 'gewenste werking van de adviesmarkt'. Voor de overheid is het blijkbaar

vaker is bij AOV's sprake van een sommenverzekering. Zouden deze varianten bewust buiten het wetsvoorstel zijn gelaten? Ik denk van niet. Uit de nadere toelichting (zie verder onder 'provisieverbod') wordt duidelijk dat ook ziekteverzuim onder de definitie valt en gelijkgetrokken wordt met arbeidsongeschiktheid. Ongevallendekkingen daarentegen niet! De ongevallenverzekering is geen inkomensverzekering. Dat is wel weer opvallend, want in het veld, maar ook bij de gerechtelijke macht wordt de ongevallenverzekering gezien als een 'adequate oplossing bij inkomensschade'.

Alles gesloten voor 2013 blijft zoals het is, qua wetgeving althans wel

ook wel wennen geweest dat er een schadeverzekeringsmarkt bestaat, want er valt nogal wat te verduidelijken in het wetsvoorstel. In grote lijnen geeft het wetsvoorstel voor de inkomensverzekering een drietal belangrijke onderwerpen weer:

- Provisieverbod inkomensverzekeringen;
- Transparant maken van dienstverlening en kosten;
- Vakbekwaamheidseisen.

Wat is een inkomensverzekering?

Allereerst de definitie van inkomensverzekering. Er staat dat er sprake is van een schadeverzekering ter dekking van het risico van financiële schade ten gevolge van arbeidsongeschiktheid of werkloosheid. De gewenste regulering op bijvoorbeeld AOV-gebied moet dus gaan om een schadeverzekering. Steeds

Provisieverbod

De inkomensverzekering komt onder een provisieverbod te vallen. Nieuwe overeenkomsten gesloten vanaf 1 januari 2013 vallen hieronder. Daarmee is meteen de door de adviseurs gewenste respecterende werking duidelijk. Alles gesloten voor 2013 blijft zoals het is. Qua wetgeving althans, want of het in de praktijk ook zo zal zijn? Er ontstaat namelijk een tweedeling in de te beheren assurantieportefeuilles. Hebben we het straks over 'oude klanten' en 'nieuwe klanten'?

De reikwijdte van het provisieverbod leidt wel weer tot onduidelijkheid. Er wordt niet alleen een definitie gegeven van de inkomensverzekering, maar ook een toelichting op de productvormen die daarbij horen. En dan blijkt het ineens niet alleen te gaan over de AOV, maar ook over collectieve inkomensverzekeringen. En dit algemene begrip 'inkomensverzekering' is opgenomen in artikel 86c. Dus niet alleen een provi-

sieverbod voor de AOV, maar voor alle inkomensverzekeringen! Dat was verrassing nummer één, want daarover was nooit eerder gesproken. De tweede verrassing is dat er een uitzondering is op het provisieverbod: "Voor de toepassing van deze paragraaf wordt onder inkomensverzekering niet begrepen een verplichte verzekering op grond van de Wet werk en inkomen naar arbeidsvermogen." Welke verzekeringsvorm hiermee echter bedoeld wordt, is niet duidelijk. Er is namelijk geen verplichte verzekering, behalve dan de reguliere WIA zelf. Maar daarover adviseert een adviseur nooit; deze sociale verzekering komt van rechtswege tot stand. En het UWV heeft nog nooit provisies uitbetaald.

Dienstverleningsdocument

Dienstverlening moet transparanter. Uit evaluaties blijkt (volgens het wetsvoorstel) dat onder de huidige transparantieregels de aard, kosten en kwaliteit van de dienstverlening met het huidige dienstverleningsdocument onvoldoende zichtbaar worden wanneer de klant kan kiezen voor verschillende aanbiedingen wat betreft dienstverlening.

Dit is voor de overheid de reden om de dienstverlening ook op de kaart te zetten. Voorafgaand aan het verlenen van een financiële dienst voor (ook) de inkomensverzekering moet een dienstverleningsdocument worden verstrekt aan de klant. Op die manier is de klant in staat om een goede keuze te maken uit een gedifferentieerd aanbod van dienstverlening en -verleners. Doel hierbij is om duidelijkheid te geven over de inhoud en reikwijdte van de diensten en de bijbehorende kosten. Op grond hiervan kan de klant de juiste keuze maken wat bij hem of haar past.

Ook hierbij is er onduidelijkheid.

Geldt deze dienstverleningstransparantie voor iedere inkomensverzekering? Dus ook de collectieve WIA-aanvullingsverzekering? Of enkel de AOV? En wat moet er dan allemaal in de dienstverlening komen te staan?

Algemene kreten of specifiek? Hierop geeft het wetsvoorstel een antwoord; het moet gericht zijn op de dienstverleningsvraag en heeft hiermee geen betrekking op een enkel financieel product. Een algemeen document met alle diensten ten aanzien van alle categorieën producten is in ieder geval niet de bedoeling.

Gericht op de dienstverleningsvraag houdt in dat er inzicht gegeven moet worden in de diensten die de klant verwacht bij de vraag: 'Hoe voorkom ik financiële risico's bij arbeidsonge-

Niet alleen provisieverbod voor de AOV, maar voor alle inkomensverzekeringen

schiktheid?'. Of de vraag: 'Ik word zelfstandig ondernemer; welke verzekeringen heb ik nodig?'. De tweede vraag is veel breder dan de eerste vraag en betreft mogelijk meer verzekeringen dan alleen de inkomensverzekering.

Goed inzichtelijk maken wat de adviseur voor de ondernemer kan betekenen, geeft een goed beeld van de dienstverlening. En heeft meteen een element van onderscheidend vermogen in zich. Want – dat is te hopen – niet iedere adviseur zal hetzelfde doen voor de klant. De een zal verder gaan dan de ander. Denk hierbij aan:



- contact opnemen met boekhouder/accountant;
- helpen met een ondernemingsplan;
- begeleiding vrijwillige voortzetting van de werknemersverzekering ZW en WIA;
- hulp bij de schadeafwikkeling op de AOV;
- begeleiden van contra-expertise, etc.

Deze lijn van transparantie kan ook worden voortgezet bij collectieve inkomensverzekeringen. Het zou op zich niet verkeerd zijn om als adviseur duidelijk

De reikwijdte van het provisieverbod leidt wel weer tot onduidelijkheid

te maken welke diensten er geleverd worden bij deze verzekeringen. Want het benoemen van diensten geeft in ieder geval aan dat de adviseur in veel gevallen meer doet dan enkel 'de polis verkopen'.

Transparantie van dienstverlening is aan de andere kant ook heel confronterend. Daarmee wordt namelijk duidelijk dat deze diensten voor alle

klanten moeten worden ingezet (en niet de belangrijkste of de meest zeurende klant). En het is ook lastig, omdat daarmee de zorgplicht wel erg duidelijk wordt: wat je opschrijft, moet je ook doen!

Einde tussenpersoonincasso?

Het provisieverbod heeft als doel om de mogelijk aanwezige perverse prikkel tussen de adviseur en de bemiddelaar te doorbreken. De klant betaalt de verzekeringspremie aan de verzekeraar/aanbieder en de adviesnota aan de adviseur. En op basis van het overzicht van dienstverlening en de bijbehorende tarieven krijgt de klant waarvoor zijn geld. Deze lijn wordt nog verder doorgetrokken, want in de uitleg staat eveneens dat de financiële band tussen aanbieders en adviseurs/bemiddelaars wordt doorgeknipt. Betekent dit het einde van de tussenpersoonincasso?

Nog veel vragen

Al met al zijn er nog veel openstaande vragen. De consultatie van dit wetsvoorstel is inmiddels gesloten en er zijn veel reacties aangeleverd. Hopelijk worden veel vragen binnenkort nader beantwoord als er meer uitleg komt. Maar de adviesmarkt van de inkomensverzekering gaat veranderen. Dat is zeker. ■



“Monuta is prettig in de omgang. Ze scheidt een band met haar klanten en biedt meer dan alleen producten.”

*Mark van Milligen
Directeur 123Advies te Apeldoorn*

Een uitvaartverzekering is snel gesloten

Monuta weet als geen ander wat er speelt, wat er kan en wat het kost. Wij bieden u dan ook een oplossing voor al uw vragen over uitvaart. Dat is het voordeel van uitvaartzorg en -verzekeringen onder een dak.

Bel ons Service Center Zakelijke Markt voor een afspraak, **055 - 539 11 30** of mail naar **intermediair@monuta.nl**

Monuta 
De steun bij iedere uitvaart.