



**Jaap Hoekman,**  
IG&H

Dé factor voor een succesvol intermediair in het MKB is het worden en blijven van de vertrouwenspersoon voor de klant op het gebied van financiën en risico. De concrete invulling daarvan is het uit handen nemen van de zorg en bewaking namens de klant. Die bewakingsfunctie bestaat uit het enerzijds goed regelen van de zaken in relatie tot de bedrijfscontext, bijvoorbeeld aard, omvang en winstgevendheid van het bedrijf, en tegelijkertijd zorgen dat er niet te veel betaald wordt en oververzekering wordt voorkomen. Tegenover deze toegevoegde waarde dient een adequate beloning te staan, zodat het intermediair geen noodzaak heeft tot voor de klant suboptimaal gedrag en goed advies wordt beloond. Het meest waardevolle advies dat ik zelf ooit van een financieel adviseur gekregen heb, is om iets niet te doen.

Een vertrouwensband vergt bij elke beloningsvorm transparantie over de beloning, indien de MKB-klant dat wenst. Deze is namelijk gewend om voor advies te betalen, al was het alleen maar de accountant. Op basis van transparantie zal doorlopende provisie voor schadeverzekeringen in veel gevallen een voor beide partijen acceptabel beloningsmodel blijken te zijn. Als dat niet blijkt te werken, dan kan altijd een abonnementsstructuur, beloning op feebasis of een hybride model worden overwogen.



**Patrick van Hees,**  
For All Finance

Ik draag deze stelling een warm hart toe. Maar ik ben het er niet mee eens. Ik voorspel dat de acceptatie van beloning op urenbasis de komende jaren verder zal stijgen. Dit past bij de verzakelijking die ook binnen het (grotere) MKB plaatsvindt. Transparantie zal deze tendens versnellen. Waarom ik persoonlijk toch wel voor provisie ben? Als je van *scratch* af aan een nieuw beloningsmodel moet bedenken voor intermediairs, dan moet dat model voldoen aan drie uitgangspunten:

1. de beloning moet een relatie hebben met het financieel belang voor de klant,
2. de beloning moet een relatie vertonen met de inspanning voor het intermediair,
- en 3. de beloning moet een relatie hebben met de winstgevendheid van het product voor de aanbieder. Als je deze drie zaken probeert te combineren, dan kom je uit op een systeem dat griezelig goed overeenkomt met de huidige provisiestructuur (uitzonderingen daargelaten). En dat is ook niet zo gek, want dit systeem is in een natuurlijke marktwerking geëvolueerd tot wat het nu is. Het sterke aan provisiebeloning blijft voor mij ook het feit dat de klant pas betaalt als hij daadwerkelijk besluit het product af te nemen. Wat mij betreft mag provisie dus nog decennialang dominant blijven!

# Make a point.

Provisie nog jaren de dominante beloningsvorm in MKB Schade



**René Teuwen,**  
TDM

Nederland is een land dat altijd zijn geld verdient heeft met marge maken op producten. Nederland is niet voor niets een handelsland. Het bevreemdt mij dat provisie op verzekeringen een probleem is. Immers op elk product dat verkocht wordt in een winkel betaalt een klant commissie. Op een nieuwe auto, stereo of kleding zit altijd een marge voor degene die verkoopt. We gaan aan de autoverko-

per ook geen uurtarief betalen voor de verkoop. De marges op met name kleding liggen aanzienlijk hoger dan bij financiële diensten. We vragen ons nooit af wat zij mogen verdienen. Het intermediair is in eerste instantie een distributiekanaal, dus waarom zou deze geen provisie kunnen verdienen, net als andere bedrijven die producten verkopen? Ik denk dat de commissie op schadeproducten voor klanten in het kleinbedrijf zeker blijft bestaan. Het loont voor klanten namelijk niet om een uurtarief aan het intermediair te betalen. Bij het middenbedrijf kan dat anders liggen. In dat segment kan het voor klanten wel lonend zijn om een uurtarief te betalen. De marges zijn immers groter en dus kan de afweging om een uurtarief te betalen lucratief zijn.



**Tim Schoonbergen,**  
Dak

Verzekeraars willen graag dat het intermediair hen werk uit handen neemt en dat het diens producten adviseert aan het MKB. Dat daar een beloning in de vorm van provisie tegenover staat is logisch. Dat zal over pakweg vijf jaar ook nog wel zo zijn. Wat zal veranderen is in hoeverre deze beloning rechtstreeks zal worden doorgegeven aan het MKB en wordt verrekend met een eventueel uurtarief. Er is

een maatschappelijke trend aan de gang die neigt naar steeds meer transparantie en dus meer openheid over de beloning. Het intermediair zal, door de cliënt gedwongen, ook in de zakelijke markt steeds meer moeten duidelijk maken wat zijn toegevoegde waarde is. In een ultiem transparante situatie maakt het voor de werkgever in financiële zin niet meer uit of er een verrekening plaatsvindt in de vorm van provisie of dat er wordt gewerkt met een nettopremie en er een betaling aan het intermediair plaatsvindt in de vorm van een uurtarief. Gezien de maatschappelijke trend zal dit laatste wel steeds meer gaan voorkomen.