

Een dilemma van 10 miljard

Een verzekeraar heeft adviseurs altijd beloofd en gestuurd op basis van nieuwe productie. Wat te doen als die productie terugloopt en de intermediairs daardoor in de problemen komen? Voor een verzekeraar is het behoud van de portefeuille van een adviseur die niet meer productief is misschien nog wel van veel groter belang dan voor die adviseur zelf. Staan productie en beheer haaks op elkaar?

Het is momenteel aan de orde van de dag. Assurantieadviseurs in financiële problemen. De oorzaken zijn algemeen bekend en daar zal ik in dit artikel ook niet verder op ingaan. In een vorig artikel in Het VB, alweer van op 8 december 2005, geef ik de oorzaken aan van de nu volop duidelijke verandering in de markt. Ik noemde dat toen de radicale verandering, omdat alles ter discussie staat. De kans is groot dat de assurantieadviseur zoals wij die nu kennen, ophoudt te bestaan. Een radicale stelling? Jazeker, maar daarom niet minder bedreigend.

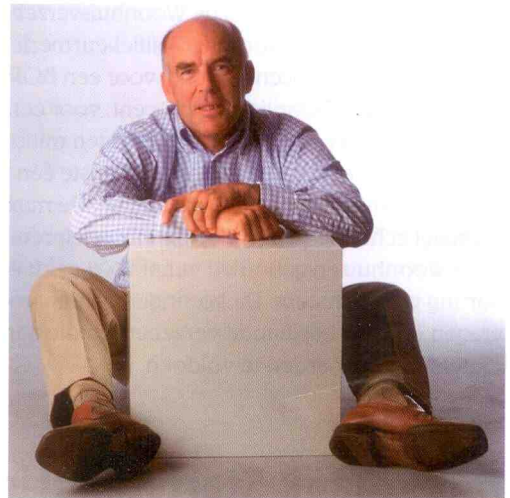
Verzekeraars

Voor sommige assurantieadviseurs is het al te laat. Ze houden ermee op, in veel gevallen gedwongen. Curatoren hebben het er maar druk mee. Elk faillissement kent benadeelden. De adviseur natuurlijk, de klanten, de schuldeisers maar ook de verzekeraar, zelfs als die geen schuldeiser is.

Het valt mij op dat verzekeraars zich in het geval van faillissement van hun intermediairs terughoudend opstellen. Het initiatief wordt in de meeste gevallen geheel aan de curator gelaten. Die moet maar zien dat hij de portefeuille ergens onderbrengt. Daardoor wordt de portefeuille enige tijd niet of maar matig beheerd. Klanten voelen zich in de kou gezet en het toch al wankele vertrouwen verdamppt. Daardoor loopt zo'n portefeuille snel leeg. Dat is niet in het belang van een verzekeraar. Afgezien van zijn overige investeringen in de adviseur, heeft die verzekeraar immers belang bij de continuïteit van de verzekeringscontracten, continuïteit van de premiebetaling, om daarmee terugboeking van nog niet verdiende afsluitprovisie te voorkomen. Bij faillissement van een adviseur is er immers niets meer te halen. Het belang voor verzekeraars bij een in nood verkerende assurantieadviseur zou nog wel eens vele malen groter kunnen zijn dan het belang van die adviseurs zelf, van de klanten of van de schuldeisers.

Veel geld

Ik heb eens het financieel risico zitten berekenen voor verzekeraars uit hoofde van terugboeking van niet verdiende afsluitprovisies. Uit cijfers van het Centrum voor Verzekeringsstatistiek blijkt dat jaarlijks ruim 2 miljard euro aan afsluitprovisies en bonussen voor levensverzekeringen aan assurantieadviseurs is uitgekeerd. Daar mag nog een fors bedrag, reken op ruim 1 miljard, aan worden toegevoegd voor



Door: Mike Potter, registermakelaar-taxateur assurantieportefeuilles

afsluitprovisies en bonussen op hypothecaire geldleningen. Die provisie vallen vrijwel allemaal onder het terugboekingsregime. Dat betekent, rekening houdende met natuurlijk en onnatuurlijk verval, dat verzekeraars en andere leveranciers van financiële producten een risico lopen van in totaal zo'n 9 miljard euro. Tel daarbij enige tientallen miljoenen aan financieringen en enige honderden miljoenen aan negatieve saldi in rekening-courant en het totale risico komt uit op een bedrag van rond de 10 miljard euro.

Taak

Daarmee hebben verzekeraars in hun eigen belang, en daarmee direct in het belang van hun klanten, de taak goed voor hun kwakkelende intermediairs te zorgen. De risico's in de huidige markt zijn zelfs zo groot dat mijn voorspelling uit 2006, dat er in 2011 nog maar 3000 intermediairs over zijn, wel eens te optimistisch zou kunnen blijken. Op verzekeraars rust mede de verantwoordelijkheid hun zelfstandige adviseurs door ondersteuning in deze hectische markt overleefd te houden. En dat op een andere manier dan tot nu toe gebruikelijk. Dus geen feestjes, reizen, commerciële acties, extra's en nog meer provisie's, en ook niet door het overnemen van de portefeuille met handhaving van het zittende management. Daar hebben we de resultaten van gezien. Maar met hulp bij het versterken van de organisatie en daarmee de continuïteit.

Nu zijn de meeste, onafhankelijke, ondernemende intermediairs wars van bevoogding. Zeker door een verzekeraar. De aanzet tot verandering moet daarom gegeven worden door een buitenstaander die niet bedreigend is, maar wel het vak door en door kent. Dat is meestal een oud-ondernemer uit de financiële dienstverlening die zijn sporen heeft verdiend. En juist niet werknemers van verzekeraars en al helemaal niet de accountmanagers! Een ondernemer heeft behoefte aan een ondernemer als coach en klankbord. Wel kan een verzekeraar als initiator en als sponsor voor een dergelijk project optreden. In zijn eigen belang.