

Transparante beloning schadeverzekeringen

Vanaf 1 juli gaat er een wet gelden om consumenten inzicht te geven in de kosten voor schadeverzekeringen. Afgelopen week liep een klant bij ons binnen met een vraag over zo'n verzekering. Ze was heel verbaasd dat wij advieskosten voor onze dienstverlening rekenen. Immers haar vorige tussenpersoon deed het "gratis". Het is dus weer eens tijd voor een column over transparantie.

Door Chantal Brouwer-van der Werff, financieel planner te Sassenheim

Verzekeraars hebben lang de schijn opgehouden dat advies rond een verzekering gratis was. Maar "voor niets gaat de zon op" blijft een zeer terechte uitspraak. Dienstverlening die gratis wordt gegeven moet je wantrouwen. Tussenpersonen krijgen een vergoeding van de verzekeraar voor het advies over schadeverzekeringen, en voor de consument is het "gratis". In 2013 is het verbod voor provisie op levensverzekeringen en complexe producten ingegaan, en moest de klant gaan betalen voor een hypotheek en een overlijdensrisicoverzekering. Op 1 juli aanstaande zal ditzelfde dus gaan gelden voor schadeverzekeringen. Hoe zal de markt hierop reageren?

Een vanzelfsprekende reactie van de consument op nieuwe, onvermijdelijke kosten is: op zoek gaan naar de goedkoopste. In 2013 zagen we dat ook. In de markt voor hypotheeken en risicoverzekeringen boden zich nieuwe partijen aan die deze producten online gingen verkopen. Van advies was geen sprake. En binnen een paar jaar waren deze aanbieders niet meer te vinden. Simpelweg omdat de klanten, op zoek naar de budgetoplossing, fiscaal vastliepen of erachter kwamen een veel te hoge premie of rente te betalen.

De kans dat dit bij schadeverzekeringen gaat gebeuren is gelukkig minder groot. Er zijn immers voldoende aanbieders die direct hun producten verkopen. Ook zij zullen transparant moeten zijn met de kosten die er gemaakt worden om het product aan de consument te verkopen. Maar er zijn volkstammen die nooit een adviseur zien.

Verzekeraars hebben een doel en dat is geld verdienen aan het maandelijks incasseren van premies. Als het om uitkeren gaat geven ze liever niet thuis. Uiteraard vinden ze dat niet zelf, maar onze ervaringen zijn wel degelijk zo. Zelfs bij het uitkeren van een overlijdensrisicoverzekering hebben wij bij meerdere verzekeraars zeer slechte ervaringen.

En dat is ook precies de reden om voor het afsluiten van verzekeringen advies in te winnen van een adviseur die deskundig is op dat gebied. Een verzekering moet aansluiten op je persoonlijke situatie. Een adviseur die die situatie goed kent is dan ook de investering meer dan waard. En bij een schadesituatie is jouw adviseur de intermediair tussen jou en de verzekeraar, zodat je ook datgene krijgt waarvoor je hebt betaald.

Ons kantoor is een *One Stop Shop*. Voor advies, zowel financieel, fiscaal, notarieel als voor hypotheeken en advies over verzekeringen, loopt u gewoon binnen. Wij geven onze klanten de keuze: betalen voor het advies door middel van een maandelijks tarief, of het tarief van de verzekeraar inclusief provisie betalen. De provisies op schadeverzekeringen zijn zo'n 20% van de premie, ons adviesabonnement is € 10 euro per maand. Hierdoor is transparant waar je voor betaalt, en zijn onze klanten al jaren veel minder kwijt voor hun verzekeringen.

Financieel Adviesbureau Boonstra Sassenheim: (0252) 223405, <http://www.faboonstra.nl/>