



NN: 'provisieloos werken onherroepelijk'

17-10-2011 • 22 reacties

Nationale-Nederlanden zal in 2012 de meeste zogeheten complexe producten provisieloos aanbieden. Voor bestaande producten blijft werken op provisiebasis tot 2013 mogelijk. Bij schadeproducten biedt NN adviseurs "de gelegenheid om met nettopremies te werken". Sales-directeur Pieter Coopmans noemt de overgang naar provisieloos werken intussen "een onherroepelijke ontwikkeling".



Voor het woord provisieloos plaatst hij tussen haakjes nog wel het woord "grotendeels". In de praktijk betekent dit dat NN de meeste verzekeringen die onder het provisieverbod gaan vallen, al in 2012 standaard zonder provisie zal aanbieden. Dat is onder meer het geval voor het nieuwe pensioenproduct Comfort Pensioen.

Bij schadeverzekeringen blijft provisie "uiteraard" de standaard, zegt NN. Naast de optie van nettopremies zal de maatschappij bij nieuw te ontwikkelen schadeproducten het intermediair bovendien "de mogelijkheid bieden om transparant te zijn over de provisie; dat is de keuze van de adviseur".

NN zal op de direct, bijvoorbeeld via internet, te verkopen polissen bovenop de nettopremie een eigen marge zetten. Inclusief die marge zal de prijs lager uitvallen dan de nettopremie plus het huidige provisiepercentage, zo heeft brancheorganisatie Adfiz uit voorgesprekken met de NN-directie begrepen. "Door te variëren met de fee/provisie kan de prijs positief worden beïnvloed", zo houdt NN het intermediair voor.

Vind ik leuk

11

Share

Gerelateerd

- 14-10-2011 [Dela op internet in discussie met intermediair](#)
- 12-10-2011 [Dolders: 'Overheid vraagt te veel van intermediair'](#)
- 11-10-2011 [Delta Lloyd biedt bancaire lijfrente ook netto aan](#)
- 06-10-2011 [Intermediair ziet provisie nog steeds als ideale beloningsvorm](#)
- 29-09-2011 [Intermediarkoepels eisen volledige doorbetaling provisie](#)

Reacties

17-10-2011 • Pessimist

De nieuwe wereld evolueert stug door.

Nieuwe technieken, nieuwe verkoopkanalen, nieuwe producten, nieuwe eisen, nieuwe wensen, nieuwe wetten en nieuwe regels vormen tezamen een nieuwe markt.

Nieuwer is per definitie niet altijd beter, maar zal het oude onherroepelijk vervangen.

Het oude zal slechts blijven bestaan, zolang het nog bestaansrecht heeft.

De basis van de levensvatbaarheid van het bestaan verandert nooit, maar wel het organisme dat zich ermee voedt.

De ATP is een uitstervend ras, door gebrek aan voeding.

Slechts een klein deel zal zich in leven kunnen houden, totdat tijden opnieuw veranderen.

Dat proces voltrekt zich al eeuwenlang zo.

Help roepen helpt niets.

Boosheid verandert niets.

Terugvechten maakt niets uit.

Het accepteren van en aanpassen aan de nieuwe wereld, dat helpt.

En dan nog zullen slechts de sterksten overleven van het beetje voeding dat rest.

Groeten uit 2015.

17-10-2011 • john

de tussenpersoon zal net als de reisburos langzaam verdwijnen,tijd voor een omscholing??

17-10-2011 • Robert

Nu heeft de zakelijke klant meestal geen enkel idee wat de provisie is voor een schadeverzekering. Nu straks voor complexe producten provisieloos de standaard is, is de vraag naar netto-producten voor schadeverzekering spoedig een feit. De klant moet even wennen, maar dan is betalen voor advies aan zijn adviseur gemeengoed.

17-10-2011 • @belanghebbende

maar jij zit toch pas een paar maand op dit forum, VVP-aanhanger?

17-10-2011 • belanghebbende

Heeft wel tijd nodig.Maar als wij nu de reacties zien en die vergelijken met een jaar terug op dit forum,kunnen wij constateren dat geleidelijk aan iedereen begint te begrijpen dat de wereld sterk aan het veranderen is. Het wordt uurtje factuurtje .Helemaal terecht. De stap van NN is een eerlijk en duidelijk antwoord gezien wat ons te wachten staat na 2012. Natuurlijk blijven een aantal lieden roepen wat zijn wij zielig en wat zijn assuradeuren stout.

Voor die mensen WAKKER WORDEN.

17-10-2011 • Bernardo A.

@Het Noorden.

U moet dus iets gaan doen wat u in het verleden misschien onvoldoende heeft gedaan: U moet uw klant vertellen wat u voor hem kan betekenen, wat u allemaal voor hem doet en wat dat dooreen kost.

Want uw beloning is straks niet meer vanzelfsprekend.

Vervolgens kunt u ook obv provisie met die klant een deal maken waarin u het percentage provisie verlaagt naarmate de klant meer polissen bij u afsluit. Icm pakketkorting van de verzekeraar ontstaat

dan een mooie deal voor de klant.

Nu een doorsnee tp gemiddeld € 60, = aan een particuliere relatie verdient Bij een lage polisdichtheid ligt er ook een kans om het rendement op uw portefeuille behoorlijk te verhogen.

Klant gaat minder voor zijn verzekeringspakket betalen, u krijgt per klant meer inkomsten en omdat u dan een paar hordes ivm marktwerking genomen heeft wordt uw portefeuille ook nog eens waardevaster.

Dan bent u er toch?

17-10-2011 • pierre

Ik kan je alvast uit de droom helpen...NN gaat jou nota niet betalen want jij doet helemaal niets voor NN. Jouw werkzaamheden zullen uitgelegd worden als werkzaamheden voor jouw klant. Dus jouw klant mag die nota betalen.....En als die niet betaald, heb jij pech en niet NN, zij innen alleen de premie en zijn hiermee betaald !

Tja, vaak een nadeel van uurtje factuurtje. Misschien handiger om alles bij een gevolmachtigde/serviprovider te stallen. Vele kleintjes maken 1 groot. En door omzet kan je misschien wel wat aan de kosten lospeuteren, die je zou moeten betalen aan de serviceprovider. Bespaart een boel administratie.

17-10-2011 • Aad Bleukens

Zoals in het verleden zo vaak neemt Nationale Nederlanden het voortouw en dat lijkt mij niet verkeerd.

Verzekeraars die wachten op wat er komen gaat zullen net als adviseurs zwaar in de problemen komen.

Minder verzekeraars en minder adviseurs is geen goed nieuws voor de consument er moet toch iets te kiezen blijven.

Of de maatregelen die Nationale Nederlanden nu neemt zijn uiteindelijke doel bereiken is de vraag. Zelf heb ik daar zo mijn twijfels over. Helaas heeft deze verzekeraar als eens eerder volkomen misgegokt (well o well).

Of de reactie van de geachte collega's nu zo best is door het uitsluiten van Nationale Nederlanden is ook maar de vraag. Immers het belang van de klant van de adviseur zou wel eens het best kunnen worden gediend met een NN-polis. Legt u straks maar uit dat u op grond van uw gevoelens geen zaken meer doet met een bepaalde verzekeraar.

Ik kijk uit naar de nieuwe verzekeringen en nieuwe premies. Ben erg benieuwd of deze verzekeraar komt met een dekking voor de kosten van de adviseur bij plotselinge gebeurtenissen zoals een

schade.

Het zou van werkelijk goed inzicht in de werkwijze van de adviseur betekenen indien dit product er snel komt.

Aad Bleukens

17-10-2011 • het Zuiden

@ Marcel Bax,,,,Ik kan je alvast uit de droom helpen...NN gaat jou nota niet betalen want jij doet helemaal niets voor NN. Jouw werkzaamheden zullen uitgelegd worden als werkzaamheden voor jouw klant. Dus jouw klant mag die nota betalen.....En als die niet betaald, heb jij pech en niet NN, zij innen alleen de premie en zijn hiermee betaald !

17-10-2011 • Harrie Smits

Pieter Coopmans ?? Dat is een echte #manager !

Assurantiemagazine is een product van Kluwer - © www.amweb.nl