

MICHEL FRANKEN, FRANKEN FINANCIËEL ADVIESBUREAU

## “Klant met provisieverbod slechter af”

**Erkend Hypotheekadviseur Michiel Franken van Franken Financieel Adviesbureau uit Hilversum meent dat het provisieverbod bij complexe producten de geldverstrekkers (met name de banken) in de kaart speelt. “Dit gaat ten koste van het intermediair en daarmee de consument.”**

Volgens Franken heeft iedereen op de hypotheekmarkt baat bij het huidige beloningssysteem. “Vroeger waren er veel bankkantoren met goed dienstverlenend personeel. De banken slokten echter kantoren en deden adviseurs de deur uit. Ze lieten het werk over aan het intermediair en gaven hiervoor een goede

vergoeding, bijvoorbeeld 10.000 euro voor het bemiddelen van een hypotheek van vier ton. Eigenlijk kostte de vergoeding de bank maar zes mille, omdat de klant haar al één procent afsluitprovisie betaalde. Bij een rentemarge van één procent (4.000 euro per jaar), was de provisie aan het intermediair binnen anderhalf jaar terugverdiend. De banken hadden ook veel minder bank- en personeelskosten en waren blij met de situatie. Ook het intermediair was blij, want dat ontving genoeg provisie. Zolang hij de beste aanbidding kreeg, vond en vindt ook de consument het geen probleem dat de bijpassende bank een goede



Michiel Franken: “Intermediair koesteren.”

vergoeding geeft aan het onafhankelijke intermediair. Nu geeft de bank steeds minder provisie (provisie dreigt zelfs verboden te worden) en moet het inter-

mediair de nota bij de klant gaan neerleggen. De SEH heeft de gevolgen hiervan onderzocht: ‘Slechts zeven procent van de consumenten wil voor hypotheekadvies meer dan 2.000 euro betalen.’ Klanten zullen liever direct naar een bankkantoor gaan. Het laat zich raden dat de klant geen onafhankelijk advies krijgt van haar bank. De bank probeert met bepaalde producten de klant zodanig aan zich te binden dat zij niet meer makkelijk/kosteloos weg kan. De klant wordt dus eigenlijk door de bank genomen... Tot op heden kon de klant makkelijk shoppen. Hij kreeg immers gratis advies van gemiddeld drie onafhankelijke adviseurs en

vaak werd ook de eigen bank geconsulteerd. Echter, maar één partij kreeg de definitieve opdracht waardoor alleen de beste adviseurs met de beste aanbiedingen overbleven. Een vergoeding door de bank aan het intermediair blijft mijns inziens een goede opzet. Mede door de transparantie en de inducementregels zijn misstanden al uitgebannen. De vraag is of er nog verdere maatregelen getroffen moeten worden. Het nieuwe kabinet moet er juist voor zorgen dat er weer marktwerking komt in plaats van meer regulering. Het intermediair moet juist gekoesterd worden. Anders krijgt de klant de rekening gepresenteerd en is uiteindelijk de dupe.” ■

ADVERTENTIE

## Cardif herontwerpt polis

**Cardif heeft zijn Hypotheek Opvang Polis (HOP) opnieuw ontworpen, om het product beter te laten aansluiten op de klantverwachting.**

Cardif: “In het verleden zijn af en toe onduidelijkheden ontstaan over de precieze dekking, wat de reputatie van de productcategorie niet ten goede kwam. Om ervoor te zorgen dat de HOP anno 2010 precies aansluit op de verwachting van de verzekerde, hebben wij het product radicaal herzien.”

Hanteerde Cardif voorheen het criterium ‘medisch objectieverbaar’ bij het bepalen van de mate van arbeidsongeschiktheid, nu moeten gezondheidspro-

blemen ‘herkenbaar en benoembaar’ zijn. Dit verruimt de dekking bij arbeidsongeschiktheid aanzienlijk. Bij de dekking tegen werkloosheid is de uitkeringsduur verhoogd van twaalf naar 36 maanden. Daarnaast vallen verzekerden die op basis van een vaststellingsovereenkomst - met wederzijds goedvinden - hun baan verliezen voortaan ook onder de dekking. Tegelijkertijd heeft de Hypotheek Opvang Polis een nieuwe tariefstructuur gekregen waarbij voor het eerst wordt gedifferentieerd naar leeftijd. Ondanks de uitbreiding van de dekking valt de premie in alle leeftijdscategorieën lager uit. ■

## Snel, eenvoudig, én voordelig een compleet financieel rapport.



- ✓ Duidelijke signalering pensioentekort
- ✓ Begrijpelijke uitleg ANW, WIA, AOW en WW
- ✓ Géén software installeren (online)
- ✓ Zeer gebruiksvriendelijk
- ✓ Géén opleiding (plug & play)
- ✓ Géén abonnement (slechts € 3,95 per rapport)

 **FinanScan** Overtuig uzelf op [finanscan.nl](http://finanscan.nl)