



Onafhankelijk advies

Er is steeds meer expertise nodig om te kunnen bepalen wat voor uw bedrijf de beste oplossing is als het gaat om verzekeren. Veel horecaondernemers werken daarom met een tussenpersoon. Maar hoe objectief adviseert hij u eigenlijk? De NMa en AFM trekken aan de bel.

Hoe goed bent u verzekerd?

Hoe goed is uw bedrijf en bent u als ondernemer momenteel verzekerd? Omdat de wetgeving continu verandert maar (hopelijk) ook uw bedrijf groeit en verandert, is het aan te bevelen om uw verzekeringsportefeuille periodiek door een expert te laten doorlichten. Want misschien bent u inmiddels onderverzekerd en loopt uw bedrijf onnodige risico's. Of u bent juist oververzekerd en betaalt u onnodig veel premie.

Tussenpersonen in opspraak

U doet er goed aan om niet blind te vertrouwen op uw tussenpersoon. Vertrouwen is goed, maar controle is beter. Want volgens een recent onderzoek van de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) worden veel tussenpersonen door verzekeraars financieel gestimuleerd om bevooroordeeld advies te geven. Veel tussenpersonen hebben sterke banden met een bepaalde verzekeraar door een (indirecte) eigendomsrelatie, bonusprovisies, financieringen en productieverplichtingen. Ook prijsafspraken tussen deze beide partijen komen met enige regelmaat voor. Er bestaan gelukkig ook wel echt onafhankelijke tussenpersonen, maar deze zijn niet makkelijk te onderscheiden van hun gebonden collega's die zichzelf ook 'onafhankelijk' mogen noemen.

Sinds begin dit jaar is de Wet financieel toezicht (Wft) van kracht. De wet stelt eisen aan financiële dienstverleners betreffende integriteit, deskundigheid en transparantie. Ook geldt voor assurantietussenpersonen een zorgplicht, wat inhoudt dat zij klanten actief moeten voorlichten over de kosten en risico's. Inmiddels dreigt de Autoriteit Financiële Mededinging (AFM) met maatregelen tegen tussenpersonen die het toezicht op de kwaliteit van hun dienstverlening belemmeren. De overtredingen variëren van ontbrekende papieren, slecht financieel advies tot het verkeerd omgaan met voorschriften en cijfers.

Gemak dient de mens?

Een gebrek aan doorzichtigheid van de markt en marktwerking is ook deels te wijten aan de klanten zelf volgens de NMa. De klanten van de tussenpersonen kijken vaak niet kritisch naar prijsverschillen en vertrouwen soms blind op hun adviseur(s). "Vooralsnog komt het beeld naar voren van een klant die niet zozeer kiest voor prijs, maar voor reputatie en gemak", aldus de NMa.

Samen sterker en slimmer

Toch groeit het besef dat het anders kan en moet. Bij Xandriion Horeca wordt er daarom samengewerkt met een ongebonden tussenpersoon die op basis van open calculatie werkt en ook nog eens een flinke korting geeft op hun bemiddelingsprovisie.

Inkooptips voor verzekeringen

1 Kies voor een ongebonden tussenpersoon. Vraag uw tussenpersoon om een schriftelijke verklaring dat hij geen financiering heeft lopen bij een verzekeraar, er geen (indirecte) eigendomsrelatie bestaat met een verzekeraar en er geen zogenaamde productieafspraken zijn gemaakt met een verzekeraar. Als uw tussenpersoon dit niet wil doen, heeft u een goede reden om te twijfelen aan zijn objectiviteit en is de kans groot dat u teveel betaalt.

2 Onderhandel over de op uw verzekeringen verdiende provisie (inclusief eventuele bonussen). Als uw tussenpersoon u hierin geen openheid wil geven, dan heeft u wederom een goede reden om te twijfelen aan zijn objectiviteit. Als uw tussenpersoon u wel deze openheid geeft, dan kunt u vragen of u een deel van de provisie terug kunt krijgen. En vraag ook eens bij een concurrerende tussenpersoon wat de provisie zou zijn als zij uw verzekeringsportefeuille zouden overnemen.

3 Is uw tussenpersoon zelf verzekerd voor beroepsaansprakelijkheid? Als u schade lijdt door een onjuist advies van uw tussenpersoon, dan zal zo'n verzekering uw geleden schade vergoeden. Doe geen zaken met tussenpersonen die deze aansprakelijkheidsverzekering niet afgesloten heeft.

Marco Witschge is inkoopdirecteur bij Xandriion Horeca, een collegiaal inkoopnetwerk voor en door zelfstandige horecabedrijven. Reacties kunt u mailen naar: m.witschge@xandriion.nl.