



Keynotespeech 'Verzekerings- en hypotheekmarkt 2013: de uitdagingen vanuit Verbondsperspectief'

Uitgesproken door Leo De Boer, directeur Verbond van Verzekeraars
Nationaal hypothekencongres, 2 en 3 oktober, Steigenberger Kurhaus Den Haag

Dames en heren

Een goed verhaal, zo heeft onze volksschrijver Gerard Reve ooit gezegd, heeft een begin, een middenstuk en een eind. Maar sindsdien zijn er meer schrijvers geweest die er anders over dachten en die ook succesvol zijn geweest. Mijn verhaal vandaag schoei ik op zo'n leest: ik wil u meenemen op een wandeling door het actuele landschap van de financiële wereld en ik wil dan stilstaan bij een paar voor u en mij belangrijke bouwwerken. Zo kunnen we niet voorbijgaan aan het aanstaande provisieverbod en aan de woningmarkt, maar ik gun mezelf ook de vrijheid om ook nog enkele andere belangrijke onderwerpen aan te snijden. Ik zal straks afsluiten met de opening van een mooie website.

Het provisieverbod voor complexe en impactvolle verzekeringsproducten treedt vanaf 1 januari volgend jaar in werking. Dat is al gauw! We tellen nu in weken. Dan komt er een systeem waarbij er geen sprake meer is van sturing en het klantbelang centraal staat. Een systeem waartoe wij als Verbond een paar jaar geleden het initiatief hebben genomen. Ik ben er trots op dat wij de kat de bel aangeboden hebben. Ook voor mij persoonlijk zal dit een heuglijk moment zijn. Ik ben er dan een kleine drie jaar mee bezig geweest. Ik heb altijd de overtuiging gehad met een goede zaak voor de lange termijn bezig te zijn. Maar ik kan u verzekeren dat de soms ook persoonlijke aanvallen op dit standpunt van het Verbond af en toe best pittig waren. Als ik straks op oudejaarsnacht mijn doosje vuurwerk sta af te steken, heeft dat dit keer dus een extra mooie lading.

Ik zei 1 januari 2013 en dat is een belangrijke datum. Maar het hele traject is dan nog niet voor 100 procent klaar. Als Verbond zien wij een rol voor ons om richting te geven aan de transitieperiode 2012-2014. Wij hebben drie thema's op het netvlies:

1. betrokken blijven bij het zorgvuldig afhandelen van het lopende regelgevingproces, inclusief de Europese initiatieven die op stapel staan;
2. toezien of de nieuwe regels in de praktijk doen wat ze moeten doen;
3. faciliteren van de leden bij het vormgeven van 'de nieuwe relatie' tussen aanbieders, adviseurs en de klant.

Ik ga nu kort in op de eerste twee thema's. Het derde thema behandel ik aan het slot van mijn betoog.

Zorgvuldig afhandelen regels

We moeten het lopende regelgevingproces, inclusief de Europese initiatieven die op dit terrein op stapel staan, zorgvuldig afronden. De Tweede Kamer is vorige week opnieuw unaniem akkoord gegaan met de regels omtrent het provisieverbod! Inmiddels is ook het Bgfo 3 naar de Raad van State verstuurd en wij verwachten het in november retour. Natuurlijk is de richting voor een ieder helder, maar ook u heeft waarschijnlijk nog de laatste twijfelaars gehoord: uitstel. Nou was de Kamer daar vorige week kraakhelder over: 1-1-2013 staat als een huis. Ik hoop dat deze twijfelaars inmiddels hun mouwen hebben opgestroopt om de regels tijdig te implementeren. Als ze dat om welke reden dan ook niet lukt, dan ligt dat niet aan de wetgever, want heel veel is gewoon duidelijk. Daar waar er nog thema's openstaan, zal het Verbond in overleg treden met de wetgever en zo tot een afronding willen komen. Dit zal dan weer gebeuren in de Wijzigingswet financiële markten 2014.

Natuurlijk moeten we straks ook goed evalueren of de nieuwe regels in de praktijk doen waarvoor ze bedoeld zijn: meehelpen een cultuuromslag te bewerkstelligen. Beter kwaliteit van advisering, beter



productaanbod, zuiverheid van belangen, uitbannen van misselling en de klant in staat stellen om welbewust keuzes te kunnen maken. Met andere woorden: het provisieverbod is geen doel, maar middel. Bepalend voor de vraag of het doel bereikt wordt, is hoe de regelgeving in de praktijk gaat uitwerken. Wij als Verbond pleiten er daarom voor dat de toezichthouder jaarlijks in dit perspectief de ontwikkelingen evalueert en dit met de markt bespreekt. De AFM komt met een monitor Kwaliteit Financiële Dienstverlening ofwel in Amsterdam houden ze de vinger aan de pols. Terecht. U kunt erop rekenen dat als zij waarnemen dat bij andere producten misstanden ontstaan (wij noemen dat het waterbedeffect), verbod op provisie snel zal worden uitgebreid naar andere productgroepen.

Wat betreft die regelgeving die nog steeds in de maak is, wil ik drie specifieke issues noemen die momenteel actueel zijn en die zowel ons, het intermediair als de klant raken.

1. **De generieke zorgplicht** is het eerste. De AFM heeft onlangs voorgesteld om in de Wft een generieke zorgplicht voor financiële dienstverleners op te nemen. Wij hebben ons daartegen verklaard. En ik ben me er maar al te goed van bewust dat daardoor de indruk kan ontstaan dat we tegen klantbelang zouden zijn. Dat zijn we uiteraard niet. Ik heb al gezegd dat we in ons beleid het klantbelang centraal stellen, en daar is zorgplicht een elementair onderdeel van. Maar naleving van de zorgplicht is volgens ons op voldoende manieren wettelijk gewaarborgd, en ook de controle erop. Als verzekeraars die plicht schenden, kunnen ze zonder probleem aangepakt worden door Kifid, de rechter, en de AFM trouwens. Een generiek wetsartikel dat zegt dat het klantbelang centraal moet staan is veel te open. De AFM mag dit invullen en krijgt hiermee feitelijk wetgevende bevoegdheden want de mening van de AFM zal hiermee wet worden voor de financiële sector. En waren we het nu altijd eens met de AFM, dan maakte ik me niet zo'n zorgen, maar als ik alleen al denk aan een onderwerp als ketenverantwoordelijkheid (verantwoordelijkheid van de aanbieder voor de adviseur) dan houd ik mijn hart vast. Nog sterker: de generieke zorgplicht is generieke rechtsonzekerheid.
2. **Dan het incassorecht (premie-incasso)**, liever gezegd: het mogelijk vervallen ervan. Daar is momenteel nogal wat heisa over, en dat begrijp ik wel, maar we moeten de betekenis van de voorstellen wel goed blijven zien. Dat is het 'recht' van de tussenpersoon om verzekeringspremies te incasseren namens de verzekeraar. De AFM heeft onlangs gepleit voor een verbod op premie-incasso. Waarom? Omdat daardoor een financiële relatie tussen de verzekeraar en de adviseur ontstaat die het belang van de klant kan schaden. Premie-incasso is niet meer van deze tijd. Dat hebben wij vorig jaar al geroepen. Het zal u duidelijk zijn dat wij net als de AFM tegen ongewenste prikkels zijn. U ziet, we zijn het niet altijd oneens met de AFM. Nu komt het echter wel aan op de uitwerking. In de reacties van andere partijen klinkt door dat dit recht behouden moet blijven. Er zijn personen die de tijd 25 jaar terug willen draaien: 'krediet om niet'. Tegen deze personen zou ik willen zeggen: probeer de vernieuwing niet tegen te houden door je hakken in het zand te zetten, maar werk er aan mee. Denk aan de klant.
3. Ik heb er nog een voor u: wat gaat er gebeuren met de **aftrekbaarheid van advieskosten**. Kosten van financieel advies waren tot nog toe aftrekbaar in de IB via de provisie. En nu, zo lijkt het, zou daar een eind aan komen. Als een muis op kousenvoeten lijkt de minister financieel advies voor de klant stilletjes bijna twee keer duurder te willen gaan maken. Ik weet het niet, maar dat klantbelang waar de overheid ook steeds op hamert en er ons mee om de oren slaat, lijkt bij een lege schatkist ineens minder relevant. Maar volgens ons hebben we de wetgever op dit punt mee, want de kosten van een geldlening eigen woning blijven ook in 2013 aftrekbaar. En als het gaat om lijfrente en arbeidsongeschiktheidsrente lijkt de minister gegeven het laatste Kamerdebat er toch anders in te zitten: geen aftrek. Voor ons staat als een paal boven water dat deze advieskosten aftrekbaar moeten blijven. De fee is nu al aftrekbaar. De provisie in de premie eveneens. Het kan natuurlijk niet dat het provisieverbod ertoe leidt dat het advies voor de klant duurder wordt. Wij hebben hier natuurlijk overleg over, en hebben zelfs het voorstel gedaan dat door de markt een 'fronting desk'



wordt gemaakt. Een fronting desk houdt in dat financieel adviseurs hun advieskosten doorgeven aan deze desk die alle gegevens controleert en vanuit één kanaal op een presenteerblaadje aanbiedt aan de Belastingdienst. Dit komt het grote bezwaar van de Belastingdienst, dat ze te maken krijgen met ruim 8000 adviseurs, tegemoet. U kunt er op rekenen dat we op dit punt onze poot stijf zullen houden, maar hebben daar de hulp van de koepels van adviseurs wel bij nodig.

Tot slot nog een keer over het klantbelang centraal in dit verband, en een paar risico's. Het eerste risico is het **risico van dubbel betalen door de klant**. Als wij als sector niet oppassen gaat de klant dubbel betalen: de adviseur heeft al provisie ontvangen, maar gaat nog eens een fee te vragen. Als Verbond hebben wij daar vorig jaar al voor gewaarschuwd. Inmiddels hebben Kifid en de Consumentenbond hetzelfde gedaan. Gelukkig heeft de wetgever dit in de gaten. Als dit zou gebeuren, dat kan ik u verzekeren, is Leiden in last. Het zou buitengewoon schadelijk zijn voor de beeldvorming over onze bedrijfstak.

We moeten ook nog op iets anders bedacht zijn: Het risico -dat in de lucht hangt- dat de klant tussen wal en schip valt bij het vrijvallen van polissen. Hoe zit het met de zorgplicht als bijvoorbeeld een **intermediair failliet gaat**? We kunnen de klant op dat punt natuurlijk niet aan zijn lot over laten als die een complexe levenpolis met een looptijd van 10 of meer jaar heeft en de adviseur houdt ermee op. Dit levert voor de bedrijfstak een groot risico op in de levenmarkt, zeker als dit massaal zou gebeuren, dus daar moet echt iets geregeld worden zodat de klant niet de dupe wordt. Er is gesuggereerd dat op zo'n moment de zorgplicht verhuist naar de verzekeraar, maar met alle respect: de zorgplicht dan ineens over de schutting gooien is natuurlijk onzin. Waarom maakt de advieswereld, i.c. Adfiz of OvFD, niet een soort vangnetregeling? Noem het, analoog aan 'Bouwgarant' in de bouwwereld, een **'ADVIES garantregeling'** die ervoor kan zorgen dat de klant erop kan rekenen dat zorgplicht wordt overgenomen en voortgezet? We zien dit zelfs als een USP voor intermediaire organisaties. Wij bieden onze hulp aan bij de verdere uitwerking hiervan.

Nog te vaak maakt onderzoek schrikbarend duidelijk dat de klant zelf nauwelijks in financiële zaken is geïnteresseerd, niet in beweging wil komen om **informatie en kennis** op te doen, en – het is langzamerhand een cliché – meer tijd en aandacht besteedt aan het kiezen van een laptop dan de aanschaf van een complex financieel product. Hier zit tenslotte, ook een flink risico in. Mede daarom is het belangrijk dat wij onze klanten, ieder vanuit zijn eigen verantwoordelijkheid, meenemen in de verandering. De komende tijd zullen we dus werk moeten maken om de klant maximaal te informeren over de aanstaande veranderingen in het systeem, over wat hem te wachten staat, en wat er van hem verwacht wordt, welke nieuwe mogelijkheden hij krijgt. Communicatie is essentieel. Wij zijn daarmee aan de slag, en gaan daar mee door. Maar eerlijkheidshalve: de spirit bij alle betrokken stakeholders zit er nog niet zo in. Laten we nu echt beginnen!

Ten slotte, dames en heren, op dit punt: de wetgever wil een kennis- en ervaringstoets als klanten zonder advies een product willen afsluiten. Dat gaan wij dus regelen. Wij hebben ons in het verleden sterk gemaakt voor vrije marktwerking en het behoud van execution only voor alle producten! Het is de klant die zelf bepaalt wat en hoe hij een financieel advies wil afnemen. Wie zijn wij dat we de klant moeten betuttelen? Advies vragen is een mogelijkheid, maar advies verplichtstellen, zoals sommige belanghebbenden wel eens opperen, gaat te ver. Dan maak je een product voor bepaalde klanten te duur en niet toegankelijk. Het zou bovendien **verplichte winkelnering** zijn, en dat is vandaag de dag echt onbestaanbaar.

Europa

Distributie is ook volop in Europa in beweging: het klantbelang en beloningstransparantie staan centraal in de nieuwe EU-richtlijnen en verordeningen. Ik kan niet ontkennen dat ik daar best wel trots op ben, wij hebben de afgelopen paar jaar ook intensief contact gehad met de Europese Commissie. Ik zal u niet



gaan vermoeien met de exacte details van MiFID 2, PRIIPs (zeg maar een soort Europese Financiële Bijsluiter) en IMD2, maar weet dat wij ze op de voet volgen. MiFID 2 is zeer actueel, 26 september is hier in het Europese Parlement over gestemd. MiFID ziet onder andere toe op de beloning van beleggingsadviseurs. In MiFID 2 staat nu een optie tot een provisieverbod voor beleggingsadviseurs, maar minimaal moeten de adviseurs in alle 27 lidstaten transparant zijn over hun beloning. U denkt wellicht waarom vinden verzekeraars dit zo interessant want die doen toch niet aan beleggingsadvies. Nee, niet hoofdzakelijk, maar wat er in MiFID 2 over beloning van de adviseur komt te staan zal hoogstwaarschijnlijk een op een worden overgenomen in IMD2: de herziening van de Richtlijn Verzekeringsbemiddeling.

Deze EU-initiatieven komen maar eens in de zoveel jaar voorbij. IMD1 is tien jaar geleden vastgesteld, dus als IMD2 niet goed uitpakt, zitten we hier zo maar weer tien jaar aan vast. In de conceptteksten van IMD2 lezen wij grotendeels goed nieuws, met name dat de EC minimumeisen stelt en een individuele lidstaat dus verder mag gaan. Voor Nederland essentieel om belangrijke onderdelen van het provisieverbod te kunnen behouden. Daarnaast wil de Europese Commissie ook actieve transparantie bij schade.

Ik verwacht een ander Europa en verwacht dat wij doorkunnen met onze initiatieven.

Dames en heren,

Het provisieverbod is een megaomwenteling in onze sector. Tot nog toe zijn de belangrijkste stappen achter de coulissen gezet. Maar vanaf 1 januari staan we op het toneel. Dan gaat het doek op en staan we in het volle licht voor een kritisch publiek dat ons spel op de voet zal volgen. We moeten dan klaar zijn. Laten we de komende drie maanden gebruiken om ons tot in de puntjes voor te bereiden, ieder in zijn eigen rol, in het besef dat het imago van de hele sector mede bepaald wordt door ieders spel. Een adviesgarant regeling van de intermediairs zou in ieder geval een fantastisch statement zijn.

Dan nu de huizenmarkt en de hypotheekplannen.

De woningmarkt zit al geruime tijd op slot met alle gevolgen van dien. Ook wij als Verbond van Verzekeraars maken ons hierover zorgen. De verzekeringssector heeft groot belang bij een goed functionerende woningmarkt, via woonhuisverzekeringen, overlijdensrisicodekkingen, geldverstrekking en vermogensopbouw. Als de woningmarkt weer van het slot gaat, biedt dat niet alleen nieuw perspectief voor onze klanten, maar ook voor de sector zelf.

De schuldenberg moet worden afgegraven: mee eens. Maar wij zijn bang dat een te rigoureuze aanpak gericht op een snelle vermindering van de schuldenberg leidt tot een onverantwoorde prijserosie. Een ingreep in de hypotheekrenteaf trek die miljarden in de staatskas laat vloeien, tast de koopkracht van woningeigenaren te fors aan. Een dwang tot aflossen is misschien wel goed voor de vermogenspositie van banken, maar drijft de woonlasten voor de consument te zeer op. En een ongelijke behandeling van nieuwe en oude gevallen dreigt de woningmarkt verder op slot te zetten. Kortom: er moet een nieuwe en duurzame balans komen op de woningmarkt.

De maatregelen die de overheid heeft opgenomen in het begrotingsakkoord, zijn volgens het Verbond niet de juiste weg:

- De verplichte annuïteitenhypotheek voor starters bezorgt de huizenbezitter significant hogere netto maandlasten. De drempel om een eigen woning te kopen wordt hierdoor hoger.
 - De (verplichte) annuïteitenhypotheek heeft bovendien een prijsdrukkend effect. Hierdoor zien bestaande huizenbezitters nog meer vermogen verdampen. Nog meer huishoudens komen 'vast te zitten' aan hun eigen woning omdat de hypotheek 'onder water' staat.
- Het begrotingsakkoord zorgt voor verder stagnatie van de woningmarkt. Het aantal nieuwe toetreders dat dus verplicht maandelijks aflost, is verwaarloosbaar. De maatregel zal daardoor nauwelijks effect



hebben op de schuldenberg. Het akkoord zorgt wel voor het verdampen van vermogen, waardoor de financiële stabiliteit nog meer in gevaar komt.

Het begrotingsplan – en dat is tot nog toe het enige wat we hebben – biedt wel een paar zekerheden, maar volgens ons komen we er alleen met een complete hervorming van de woningmarkt. Een hervorming die ervoor moet zorgen dat de woning betaalbaar blijft, en dat de investering in het eigen huis waardevast blijft. Een hervorming die ervoor zorgt dat huishoudens financieel stabiel en zelfstandig blijven, en mensen langdurige fiscale zekerheid biedt. Alleen dan, denken wij, is het mogelijk dat het vertrouwen in de woningmarkt zich herstelt.

Welke elementen moeten wat ons betreft die hervorming bevatten?

PvdA en VVD onderzoeken nu een, laat ik zeggen 'lila' coalitiemogelijkheid. Hun standpunten ten aanzien van het vlot trekken van de woningmarkt lopen ver uiteen. Ik ben echt heel benieuwd hoe beide partijen in de coalitieonderhandelingen tot een aanpak kunnen komen die voor beide bevredigend is. Daarbij moet in ieder geval een stapeling van maatregelen voorkomen worden. Ik heb wel een paar suggesties hoe de partijen de woningmarkt weer op gang kunnen helpen. En ik sta daarin niet alleen.

1. Een hervorming van de woningmarkt zal alleen de gewenste effecten bereiken bij geleidelijke verlaging van de overheidssubsidie op eigen woning bezit. De overheid kan de kosten van hypotheekrenteaf trek het beste verlagen via de tariefskant in box 1, te compenseren door verlaging van de belastingdruk op inkomen uit arbeid. Het zes stappenplan van de 22 economen of Wonen 4.0 van Vereniging Eigen Huis, Woonbond, Aedes en NVM zijn een richting die wenselijker is dan een aanpak via de productkant.
2. Naast geleidelijke defiscalisering moet er een pakket flankerende maatregelen komen dat er onder andere voor zorgt dat de schuldpositie op zowel micro als macroniveau verbetert en de financierbaarheid van de woningmarkt vergroot. En als de overheid ook nog eens vermogensopbouw stimuleert voor de aanschaf van de eigen woning, door bij voorbeeld bouwsparen, dan kan de afhankelijkheid van lenen voor de financiering worden teruggedrongen en ontstaat ruimte voor een substantiële verlaging van de loan to value-norm.

Ik kan op dit punt in mijn verhaal niet om een technisch uitstapje naar het belang van **securitisaties/RMBS voor de woningmarkt** heen. In ons land bedraagt de totale hypotheekschuld zoals ik al zei, ruim € 600 miljard, waarvan ongeveer 300 miljard met spaargeld wordt gefinancierd. Het verschil, de zogenaamde 'funding gap', werd voor een belangrijk deel gefinancierd door middel van securitisatie, maar die markt is sinds de kredietcrisis flink gekrompen. Lukt het je nu de securitisatiemarkt een nieuwe stimulans te geven, dan kan het gat tussen hypotheekschuld en spaargeld verkleind worden. Hoe zou dat kunnen? Onder andere door een betere behandeling van RMBS, gesecuritiseerde hypotheeklen, in Solvency II. En dat kan als je de zware, op Amerikaanse eisen gebaseerde callibratie in Solvency II verlicht. Wij hebben daar voorstellen voor gedaan in Europa. Als je zou uitgaan van Europese normen in plaats van de huidige Amerikaanse, dan leidt dat ertoe dat de huidige risicofactor die gehanteerd wordt, halveert van 7 naar 3,5 procent. En dat betekent dat financiële instellingen voor Europese Asset Backed Securities/RMBS minder kapitaal hoeven aan te houden. De Solvency Capital Requirement (SCR) gaat naar beneden van 42 (7 procent x 6 jaar) naar 14 procent (3,5 procent x 4 jaar), dus dat is een verlaging naar een derde van de oorspronkelijke kapitaaleis. Om nog meer aandacht aan dit belangrijke onderwerp te geven, richten Verbond en NVB een speciale vereniging op dit thema op. Overigens wordt de vraag wel steeds actueler of en zo ja wanneer Solvency II de eindstreep zal halen.

Dames en heren,

Ik wil afsluiten met de politieke realiteit van vandaag. De uitslag van de verkiezingen. De mooiste maar ook drukste tijd in het leven van een directeur van een branchevereniging. Alle pijlen zijn gericht op de lobby rondom de formatie. Wat zien wij? Dat de Nederlandse kiezer genoeg had van verdeeldheid en versnippering en dus onduidelijkheid. Dat hebben de verkiezingen van de nieuwe Tweede Kamer wel



aangetoond. In tijden van crisis – en we hebben nog steeds met een flinke crisis te maken – moet de politiek duidelijke en robuuste antwoorden kunnen geven. Dat heeft de kiezer ook duidelijk gemaakt. Maar de vraag is: linksom of rechtsom? Nationaal of Europees georiënteerd? Sociaal of liberaal? Gegeven de markante verkiezingsuitslag, en ons land en onze bestuurlijke traditie kennende, lijkt me de huidige aanvliegroute naar een lila of 'lichtpaars' antwoord zo gek nog niet. Makkelijk is natuurlijk anders. Ik beschouw mezelf niet als bij uitstek politiek visionair, maar als ik naar de nieuwe politieke verhoudingen kijk, kom ik wel tot een paar observaties. Ik wil ze graag met u delen.

1. De weg die het nu demissionaire kabinet heeft ingezet wat betreft regelgeving en toezichtwetgeving, zie ik niet zo snel veranderen. De politiek blijft kritisch naar de financiële wereld kijken. Dat blijkt uit de Kamerbrede steun voor de voorstellen van minister De Jager. En CDA Kamerlid Van Hijum gaf onlangs nog aan dat hij vindt dat het debat in de financiële sector over de moraal en de dienstbaarheid nog onvoldoende van de grond komt.
2. Dat betekent onder andere dat de tendens naar meer toezicht en regelgeving vooralsnog niet zal afnemen. Integendeel. De Tweede Kamer is er veel aan gelegen om de morelethische verklaring (in de volksmond de 'bankierseed') en met name het niet voldoen daaraan verder te sanctioneren. De minister heeft toegezegd daar nader onderzoek naar te doen. En verder is een vierde FM-pakket in de maak, dat momenteel in de markt wordt geconsulteerd.
3. Tegelijkertijd dringt het besef bij de politiek ook door dat de sector voldoende tijd moet krijgen om alle voorstellen te kunnen verwerken. De VVD heeft onlangs in een wetgevingsoverleg aangegeven dat toezicht proportioneel moet zijn, een standpunt dat werd onderschreven door demissionair minister De Jager. Een klein lichtpuntje.

Een en ander komt er uiteindelijk op neer dat we met dezelfde energie moeten doorgaan met onze cultuurverandering. Dat we onze kernwaarden met dezelfde inzet moeten waarmaken: zekerheid bieden, dingen mogelijk maken en vol voor onze maatschappelijke verantwoordelijkheid gaan. Wat dat betreft hoeven we als sector ons licht ook helemaal niet onder de korenmaat te steken. En dat hebben we ook niet gedaan. Het Verbond heeft factsheets op veertien thema's bij de relevante stakeholders neergelegd. Dat loopt uiteen van pensioen, woningmarkt, zorg tot veiligheid, GBA, transportcriminaliteit en rechtsbijstand.

Tot slot

Ik had u beloofd nog even terug te komen op de wetgeving rondom het nieuwe (belonings)stelsel. Met betrekking tot het faciliteren van de leden bij het vormgeven van 'de nieuwe relatie' tussen aanbieders, adviseurs en de klant zal duidelijk zijn dat het transitieproces gepaard zal gaan met veel onduidelijkheden, ook voor verzekeraars. Onze focus is om de markt goed te laten werken. Als Verbond hebben wij de website Verbondoverdistributie.nl gemaakt waarop alle informatie, wetteksten, standpunten Verbond, best practices, vragen, ervaringen en wat al niet over dit onderwerp verzameld wordt. Zodat iedereen daar zijn voordeel mee kan doen. Wij beheren deze site en houden hem actueel. Met de ervaringen kunnen we de sector helpen om kinderziekten te verhelpen, om de wetgever en toezichthouder aangesloten te houden en natuurlijk vooral om de eigen leden te ondersteunen. De afgelopen maand hebben wij de website in besloten kring getest. Het zou echter jammer zijn als ook andere partijen: adviseurs, banken en consultants hier geen gebruik van zouden mogen maken.

Ik wil van deze gelegenheid gebruik maken om die site nu 'on air' te doen. Bij deze.

Ik dank u voor de aandacht.