



European Commission Directorate-General for Competition

By e-mail : Comp-Ins-Inquiry-Feedback@ec.europa.eu

Subject: Interim report on the business insurance sector inquiry 24 January 2007

Date: 7 may 2007

Dear Sirs, Madams,

De Nederlandse Vereniging van Gevolmachtigde Assurantiebedrijven (NVGA) maakt graag van de gelegenheid gebruik te reageren op het *Interim report on the business insurance sector inquiry*. Aangezien het gevolmachtigd assurantiebedrijf (in de Nederlandse toezichtswetgeving "gevolmachtigde agent" genoemd) in Nederland en in Europa een bijzondere positie inneemt veroorloven wij ons eerst een aantal algemene opmerkingen op de plaats van de gevolmachtigde agent in de markt. Daarna zullen wij op een aantal voor gevolmachtigde agenten relevante vragen uit het Interim report ingaan.

De positie van de gevolmachtigde agent in de Nederlandse verzekeringsmarkt

Van oudsher is in de distributie van verzekeringen op de Nederlandse verzekeringsmarkt een belangrijke plaats ingeruimd voor assurantiebemiddelaars. Een zeer klein deel daarvan (ongeveer 300) treedt daarnaast op als gevolmachtigd agent. Dit wil zeggen dat men de bevoegdheid heeft om zelfstandig namens en voor rekening van een of meerdere verzekeraars verzekeringen af te sluiten en de schades op die verzekeringen te regelen. Historisch gezien ligt de oorsprong van deze figuur in de wens de snelheid waarmee de klant kon worden bediend aanzienlijk te vergroten. Tegenwoordig zijn daar andere aspecten bijgekomen. Gevolmachtigden gebruiken hun bevoegdheden ook om maatwerkproducten voor klanten te realiseren, bijvoorbeeld door specifieke verzekeringen te ontwikkelen voor (groepen van) klanten en/of door pools van verzekeraars samen te stellen voor specifieke risico's. Teneinde de professionaliteit en onafhankelijkheid te waarborgen werken gevolmachtigde agenten in de Nederlandse markt doorgaans met volmachten van meerdere

verzekeraars en zijn zij niet jegens de volmachtverlenende verzekeraar verplicht om van hun bevoegdheden gebruik te maken voor daarvoor in aanmerking komende verzekeringen. Voorts zijn binnen een onderneming de bemiddelingsactiviteiten en de volmachtactiviteiten zoveel mogelijk gescheiden.

Voor de uitvoering van zijn werkzaamheden ontvangt de gevolmachtigde een beloning in de vorm van tekencommissie. Dit is in de regel een percentage van de premie. In de markt van ziektekostenverzekeringen kan dit ook een vast bedrag zijn. In het *Interim report* wordt de stelling geponeerd dat door deze beloningsvorm mogelijk een conflict of interest zou kunnen ontstaan tussen de belangen van de klant en de eigen belangen van de gevolmachtigde agent. Deze gedachte is niet juist omdat de tekencommissie een beloning is voor de specifieke werkzaamheden die als gevolmachtigde agent worden uitgevoerd. Deze kosten komen in de plaats van de bedrijfskosten die de verzekeraar normaliter als onderdeel van de premie in rekening zou brengen en zijn niet te beschouwen als kosten voor advies of bemiddeling. De keuze voor een product wordt in het bemiddelingsbedrijf gemaakt.

Naast de tekencommissie ontvangt de gevolmachtigde in de regel ook winstcommissie. Deze commissie is in de regel een beperkt percentage van de gemiddelde winst over een periode van een aantal jaren op de gehele portefeuille die de gevolmachtigde agent heeft gevormd. De winstcommissie wordt dus niet berekend over individuele verzekeringen. De bedoeling van de winstcommissie is te stimuleren dat de gevolmachtigde agent op verzekeringstechnisch verantwoorde wijze met de aan hem verleende bevoegdheid omgaat.

Antwoord op voor gevolmachtigd agenten relevante vragen uit het Interim report

Aangezien de NVGA uitsluitend optreedt voor leden in hun hoedanigheid van gevolmachtigd agent ligt het niet primair op onze weg te reageren op de vragen inzake bemiddeling. Daartoe zijn de verenigingen van assurantiebemiddelaars in Nederland beter in staat. Vanuit het perspectief van de gevolmachtigde agent kunnen wij een aantal vragen beantwoorden:

Long-term agreements

Q.6 *Have you experienced that the duration of insurance contracts represented a barrier to entry for insurers wishing to penetrate new markets and/or acquire new customers? Please explain your answer also taking into account the existence of termination and of automatic renewal/extension clauses.*

Lang(er) lopende contracten zijn vanuit het perspectief van de gevolmachtigde agent geen belemmering voor verzekeraars om de markt te penetreren. Op de Nederlandse schadeverzekeringsmarkt is een groot aantal verzekeraars actief, die samen een

gevarieerd aanbod aan dekkingen aanbieden. Daaruit is een goede keuze te maken. Bovendien zijn gevolmachtigde agenten in staat om zelf maatwerkproducten te maken die passen bij de wens van de verzekerde, ook op het terrein van de contractsduur. De figuur van de gevolmachtigde agent maakt het voor nieuwe verzekeraars daarbij juist gemakkelijker om een marktpositie te verwerven aangezien zij door het verlenen van volmachten in relatief korte tijd een behoorlijke positie kunnen verwerven.

Q.7 Have you experienced that the duration of insurance contracts was a serious obstacle for switching to a different insurer? Please explain your answer also taking into account the existence of termination and of automatic renewal/extension clauses.

In onze ervaring is op de Nederlandse markt de looptijd van verzekeringen geen belemmering voor veranderen van verzekeraar. Op de zakelijke markt zijn 1-jarige contracten zeker geen uitzondering, terwijl aan contracten met een langere looptijd regelmatig extra voordelen voor de verzekerde zijn verbonden. Aan tussentijdse premieverhoging of aanpassing van voorwaarden is altijd een opzegrecht voor de verzekerde verbonden.

Voor wat betreft gevolmachtigde agenten kan er daarbij nog worden gewezen op de mogelijkheid dat verzekeraars tussentijds kunnen participeren in pools waarin langerlopende contracten worden ondergebracht of zelfs voor die contracten als nieuwe risicodragers kunnen optreden.

Intermediaries' remuneration

Q.8 To what extent do independent insurance intermediaries (brokers and multiple agents) disclose remuneration paid by insurers (i.e. commissions, contingent commissions including profit commissions, fees for services provided and other payments) to their insurance broking clients?

Het is op de Nederlandse markt niet gebruikelijk dat gevolmachtigde agenten de hoogte van de tekencommissie bekend maken. De marktpartijen en de overheid zijn evenwel met elkaar in overleg over onder andere de mate waarin verdergaande kostentransparantie kan worden gerealiseerd. In dit overleg zullen de bedrijfskosten van de verzekeraars en de tekencommissie van de gevolmachtigde agenten zonder twijfel aan de orde komen.

De winstcommissie wordt in de regel niet bekend gemaakt aangezien deze niet op het niveau van de individuele verzekeringen wordt vastgesteld.

Commission rebating

Q.9 In your Member State, do independent insurance intermediaries rebate commissions to their clients? How common is this practice for SME clients? How common is it for LCCs?



Het is op de Nederlandse markt niet ongebruikelijk dat een gevolmachtigde agent afziet van een deel van de tekencommissie teneinde een lagere premie te kunnen rekenen. Dit geldt zowel voor zakelijke als particuliere verzekerden.

Q.10 *Are there any agreements between insurers and independent intermediaries not to rebate commissions to insurance broking clients? Are there any other practices that would discourage independent insurance intermediaries from rebating commissions to insurance broking clients?*

Dergelijke afspraken of praktijken zijn ons niet bekend.

Wij vertrouwen erop u met deze informatie een beter beeld te hebben gegeven van de positie van de gevolmachtigde agent op de Nederlandse markt.

With kind regards,

Mr. A.A.T. Beljaars MBA RMIA