dat de gezamenlijke besturen van V.A.G.A. en N.I.v.A. pogingen in het werk stellen, teneinde dit onderscheid ingang te doen vinden.

Prae-adviseur *Sanders* beveelt het instellen van een studiec commissie aan, teneinde voor overheidsaccountants tot klaarheid te komen. Deze studie-commissie zou dan tevens contact met de hiervoor in aanmerking komende overheidsinstanties kunnen zoeken, opdat een bevredigende oplossing kan worden nagestreefd, welk voorstel bij enkele aanwezigen uit de vergadering steun vindt.

DE ZELFSTANDIGE LEVENSVZERKERINGSADVISEUR

door Lod. S. Beuth

In mijn vorig artikel mocht ik er op wijzen, dat iedereen vertrouwen stelt in *zijn* verzekeringsmaatschappij, in *zijn* makelaar, bank of agent, en ten slotte in zijn eigen oordeel. Ik wees er reeds op, dat deskundige analyse van polissen die als het ware de kristallisatie van dit vertrouwen belichamen, tot teleurstellende conclusies leidt. Hoe komt dit? De grondoorzaak ligt m.i. hierin, dat men afgaande op bepaalde, terecht vertrouwen gevende elementen, deze automatisch ook van kracht oordeelt op het aangrenzende gebied. Zo is de financiële positie van de in ons land werkzame levensverzekeringmaatschappijen in het algemeen gesproken zó, dat de soliditeit van het Nederlandse levensverzekeringsbedrijf boven verdenking staat. Houdt dit echter ook in, dat men verstandig doet uitsluitend af te gaan op de voorstellen van de maatschappij of van haar inspecteurs? Lofwaardige uitzonderingen daargelaten, is mijn ervaring, dat hierbij grote voorzichtigheid geboden is. Bij conversies van polissen die nog op een oud (en dus voor het publiek „gunstig” tarief zijn gesloten) hoede men zich voor de neiging van de maatschappij tot invlechting van het vigerende hogere tarief, in die gevallen, waarin dit tot schade voor de cliënt zou leiden. T.a.v. nieuwe verzekeringen wordt vrijwel steeds de oplossing gezocht door toepassing van een of ander standaardtarief terwijl de belangen van de cliënt in zeer vele gevallen beter gebaat zouden zijn door een „maatpolis”, waarvoor een aparte berekening zou moeten worden gemaakt. Men duide dit alles de Maatschappij niet euvel. Men moet intern nu eenmaal aan bepaalde richtlijnen vasthouden, bij welker vaststelling schaarste aan deskundig en toereikend personeel een grote rol speelt. Voorts is de cliënt vaak „eigenwijs”: hij wil bijv. een studieverzekering sluiten, terwijl een geheel andere vorm verre te verkiezen zoude zijn. Niet altijd is de cliënt van goede adviezen gediend (al zoude hij ermee „gediend” zijn!) en het risico van concurrentie leidt er al te vaak toe, dat te zeer de klant absolutistisch koning wordt beschouwd — zulks ten detrimente van het koninkrijk, welker belangen beter behartigd zouden zijn, wanneer overleg met een ter zake bekwame minister zoude zijn gepleegd.

Ook de adviezen van de tussenpersonen zijn meestal (het spijt mij ook dit te moeten vaststellen) verre van volmaakt. De jacht naar „productie” — openlijk of meer verborgen — overheerst vaak en bovendien zijn er slechts weinig agenten of makelaars, die zonder bijstand van een inspecteur acquisitie verrichten. De misstanden op dit gebied zijn ontstellend: den zelfstandig werkende agent en inspecteur ontbreekt het meestal aan de beheersing van de zeer gespecialiseerde kennis die het vak vereist: hij kent vaak alleen de tarieven van een bepaalde maatschappij:

zijn kwaliteiten als makelaar t.a.v. andere verzekeringen mogen nog zó groot zijn en zijn integriteit als mens nóg zo respectabel: hem ontbreekt naast dit alles juist vaak ook de ervaring, omdat het sluiten van levensverzekeringen voor de meesten in hun beroep geen dagelijks voorkomende, alle aandacht opvragende werkzaamheid is. Het verzekeringsvak is zo veelomvattend, dat naast de „huisdokter”, de makelaar, ook hier de „specialist”, de specialist gezins- en oudedagsverzorging een functie heeft.

Zonder nu in te gaan op te ver voerende uiteenzettingen, wil ik hier aangeven de eisen, waaraan m.i. de zelfstandige levensverzekeringsadviseur heeft te voldoen:

- 1e. een brede algemene ontwikkeling, bij voorkeur door universitaire opleiding;
- 2e. een voldoende mate van vakkennis, gesteund door een aantal jaren gespecialiseerde praktijk in de levensverzekeringsbranche, alsmede enig actuarieel inzicht;
- 3e. een brede kijk op algemene sociale, financiële, bedrijfs-economische, juridische en fiscale problemen van de verschillende maatschappelijke groepen;
- 4e. een zelfstandige positie, onafhankelijk van verzekeringmaatschappijen (uit dien hoofde o.a. in het noodzakelijk, dat in beginsel de verzekeringsadviseur met een aantal maatschappijen zaken doet);
- 5e. een hoge opvatting van beroepsmoraal, m.a.w. de beoefening van zijn vak als nobile officium;
- 6e. een zekere maatschappelijke standing en een rijpere en bezonnen levenservaring als basis tot de vertrouwenspositie tussen adviseur en cliënt;
- 7e. een voldoende begaafdheid als stylist en als spreker en een eniger-mate representatieve verschijning.

Hoe staat het nu met de financiële verhouding tussen adviseur en cliënt? Wanneer het gaat om nieuwe verzekeringen meen ik, dat de adviseur hierbij zal kunnen volstaan met de beloning die elke verzekeringmaatschappij in de vorm van provisie en incassoprovisie geeft, welke provisie reeds in de tarieven der maatschappij zijn verdisconteerd. Den cliënt een extra honorarium berekenen zou velen er van af houden van zijn diensten gebruik te maken en zou naast de gebruikelijke provisies tot excessieve beloning leiden. Omgekeerd zou het alleen berekenen van een honorarium de maatschappij de uitkering van provisie besparen, zonder dat de cliënt daarvan voordeel zou hebben of aan een ander agent, die niets anders te doen zou hebben dan zijn naam op een aanvraagformulier te zetten, een in verhouding tot deze dienstverrichting volstrekt onevenredige beloning in de schoot werpen.

Anders gaat het met de wijzigingen van bestaande polissen. Het is volkomen billijk, dat in deze gevallen de adviseur een honorarium berekent voor zijn advies en zijn bemoeiingen en besprekingen met de betrokken verzekeringmaatschappijen. De berekening van dit honorarium zal verband moeten houden enerzijds met het betrokken financiële belang en anderzijds met de gespendeerde tijd. Ook wil het mij voorkomen, dat de adviseur een honorarium zal kunnen berekenen in die gevallen waarin meer uitgebreide adviezen zijn uitgebracht t.a.v. nieuwe verzekeringen, wanneer deze verzekeringen niet tot stand komen. Zijn positie is n.l. een andere dan die van de agent, die gewoonlijk niet veel meer doet dan de relatie doorgeven aan zijn maatschappij of voorstellen formuleren aan de hand van de gedrukte tarieven.

De gequalificeerde bekwaamheid van de adviseur biedt nog andere belangrijke voordelen, dan de reeds genoemde. Hij zal, eerder dan de agent of inspecteur, aan wie zovele finesses ontgaan, geneigd zijn de cliënt te verwijzen naar accountant, financiële expert, belastingadviseur, notaris of jurist in die gevallen, waarbij verder gespecialiseerde voorlichting nodig is. Voorts zal de adviseur raad weten te schaffen in verzorgingsvraagstukken, die niet met de bekende tariefschema's kunnen worden opgelost. Hierbij ontwerpt dus de adviseur een speciale constructie, die dan door een van de maatschappijen wordt getarifieerd.

Een bijzonder aardig geval uit mijn praktijk was het volgende. Een ambtenaar met een zoon van 19 jaar die voor dokter studeerde, gaat scheiden. Man en vrouw zijn beiden 52 jaar. De vrouw krijgt, naast haar alimentatie een extra toelage van f 25.— per maand, daar door de scheiding het recht op weduwepensioen vervalt en bij overlijden van de man de alimentatie ophoudt. De vrouw kan, blijkens mededeling van haar advocaat, die mij vroeg een voorstel te doen, bij deze f 300.— per jaar eventueel nog een f 50.— van haarzelf voegen. Bij het raadplegen van de tarieven blijkt, dat met deze f 350.— (die per slot hoogstens nog 13 jaar ter beschikking is, daar de man bij pensioenering al moeite genoeg met het opbrengen van de alimentatie zal hebben) maximaal een f 600.— weduwepensioen kan worden verzekerd. Bij aandachtige beschouwing blijkt dus, dat t.z.t. de moeder uiteindelijk op de zoon, wanneer deze afgestudeerd is, zal zijn aangewezen. Aangenomen mag worden, dat na 13 jaar (de zoon is dan 32) de zoon daartoe in staat zal zijn, zodat de te overbruggen risicoperiode 13 jaar is. In het oog te houden is, dat waar dus ook de zoon een rol speelt in de (toekomstige) verzorging van de moeder, ook diens leven een risicofactor draagt. Zo adviseerde ik (de juridische finesse laat ik hier maar weg) een gemengde verzekering te doen sluiten op het leven van de 19-jarige zoon tot diens 65e jaar. De premiebetaling ad f 192.— per jaar wordt echter gedurende de 13 jaar mede afhankelijk gesteld van het in leven zijn van de vader, terwijl bij het overlijden van de vader gedurende de risicoperiode bovendien een rente wordt uitgekeerd groot f 1000.— per jaar. De totaalpremie bedroeg f 324.— per jaar.

Ik heb gepoogd hierbij een beeld te geven van de taak van de levensverzekeringsadviseur en een verantwoording te geven van dit nieuwe, vrije beroep. Zoals met alle nieuwe dingen wacht ons ook hier zeker nog een ontwikkeling. Mij aan voorspellingen wagen, in welke richting deze zal gaan, acht ik niet wel mogelijk. Veel, zo niet alles zal m.i. hierbij afhangen van de bekwaamheid der beoefenaren en van het vertrouwen dat in hen door publiek en verzekeringsmaatschappijen zal worden gesteld.

ECONOMISCH VACUUM

R. J. Ovezall

Het artikel van Prof. Dr. J. F. ten Doesschate in het M.A.B. van Februari jl. geeft mij aanleiding tot een opmerking. Het is hierbij niet mijn bedoeling het betoog van Prof. ten Doesschate als zodanig aan te vallen. Het is inderdaad zo, dat in de sub. 1 t/m 4 door hem genoemde gevallen kosten in plaats van winst aan de gemeenschap worden uitgekeerd en hiervan het gevolg zal zijn, dat in het productieproces waarden worden afgestaan, die de bedrijven belet worden te vervangen, omdat