

Dynamische ontwikkelingen

Dit najaar zet Nationale-Nederlanden belangrijke stappen. Stappen die alles te maken hebben met de dynamiek van de branche en de wensen van u als adviseur en van uw klanten. En verder omdat Nationale-Nederlanden middenin het proces zit om de verzekeringstak los te koppelen van het bankbedrijf van ING.



We willen u alvast informeren over belangrijke initiatieven en campagnes. Omdat er vanuit Nationale-Nederlanden zoveel informatie op u afkomt, bieden we via

deze Nú Extra alvast een overzicht van de belangrijkste ontwikkelingen en de verschillende najaarscampagnes van Nationale-Nederlanden.

Zo gaat directeur Sales Pieter Coopmans in op de steeds duidelijkere wensen van klanten, het veranderende distributielandchap en het feit dat Nationale-Nederlanden het merk wordt voor al onze verzekeringsactiviteiten in Nederland. Henk Boeve geeft zijn visie op de aanpassingen in de Wft en de nieuwe regelgeving inzake provisie. Hoe gaat Nationale-Nederlanden hiermee om?

Belangrijk element in deze editie is de campagne voor zakelijk pensioen. We introduceren Comfort Pensioen en nemen afscheid van enkele bestaande producten. Verder openen we een nieuwe pensioenportal voor deelnemers: mijn.pensioen.nl.

In november markeert een grote schade-campagne de introductie van nieuwe Zekerheidspakketten voor horeca en zorg. We onderstrepen de samenwerking met u als adviseur. De komende periode willen wij het behandelen van schadeclaims verder verbeteren.

Ook start Nationale-Nederlanden dit najaar met banksparen. We introduceren drie bankspaarproducten voor zelfstandige ondernemers en particulieren.

Kortom, voor u als verzekeringsadviseur zijn er de komende tijd volop kansen om het onderscheid te maken: met nieuwe pakketten, nieuwe producten en acties voor de klant. Samen met u wordt het een dynamisch najaar.

Met vriendelijke groet,

Adriaan Frijters
Directeur NN Zakelijk

Samenwerkings- overeenkomst 1 - 2

Banksparen 2

Introductie van drie bankspaarproducten

Inkomen 3

Cruciale rol voor adviseurs bij verzuimmanagement

Pensioen 4 - 6

- Nieuwe pensioenlijn
- Comfort Pensioen
- DGA-campagne
- Premiepensioeninstelling (PPI)
- Mijn.pensioen.nl
- Waardeoverdracht Verzekering

Wft 8

We blijven pensioenadviseurs nodig hebben

Schade 7

- Partnership staat centraal
- Aandacht voor schadebehandeling
- Nieuwe Zekerheidspakketten

Provisie 8

Voorsorteren op een wereld zonder provisie

Pieter Coopmans: Onafhankelijk advies blijft het speerpunt

Nederlandse verzekeringsactiviteiten onder één merk

Achter de schermen bij ING wordt hard gewerkt aan de splitsing van de bank en de verzekeraar. Deze organisatieveranderingen hebben ook gevolgen voor de Nederlandse verzekeraar. Pieter Coopmans, directeur Sales bij Nationale-Nederlanden vertelt wat de impact hiervan is op de distributie van verzekeringen binnen Nederland.

'Op dit moment kunnen onze klanten direct en indirect zaken doen met de verschillende verzekeringsonderdelen van ING in Nederland (ING Verzekeren Retail, RVS en Nationale-Nederlanden). Onder de verschillende labels werken we samen met het onafhankelijke intermediair en de adviseurs van ING en RVS. Daarnaast benaderen we klanten ook via telefoon en internet. Naar de toekomst toe blijven we klanten op dezelfde wijze benaderen en bedienen, we gaan dit in de toekomst doen onder de naam Nationale-Nederlanden. We kiezen ervoor om alle verzekeringsactiviteiten samen te brengen onder één sterk merk, Nationale-Nederlanden,' aldus Pieter Coopmans.

'De nadruk blijft liggen op persoonlijk advies.'

'We begrijpen dat deze beslissing vragen oproept. Bij intermediairs die met ons samenwerken maar ook bij onze eigen medewerkers. Immers wij staan al jaren bekend als de intermediaire maatschappij,' zegt Coopmans. 'En dat blijft zo, daarom gaan we zorgvuldig te werk en zoeken we afstemming met het intermediair.'

'Een optimale bediening van de klant staat centraal in alles wat we doen.' Maar volgens

Coopmans is het volgende nog belangrijker. 'We zijn transparant naar de markt en naar de klant. Wij worden bij uitstek de verzekeraar waar de klant kan kiezen hoe hij zaken met ons wil doen. Niet via aparte bedrijven, labels en namen, maar met één merk in de markt waar hij voor alles terecht kan. We willen daar zijn waar de klant is en de klanten laten bepalen op welke manier ze zaken willen doen.' Onafhankelijk advies blijft volgens Coopmans het speerpunt van de distributiestrategie. 'We staan voor een 'level playing field', het intermediair kan dus al onze producten afsluiten en het totaalplaatje aan verzekeringen aanbieden. We geloven in de toegevoegde waarde van advies. De onafhankelijke adviseur

zit gewoon in ons DNA en dus nemen we het intermediair actief mee in onze positionering en massamediale campagnes.'

Duidelijke afspraken

De marktontwikkelingen en de genoemde organisatorische wijzigingen zijn voor Nationale-Nederlanden aanleiding om over de samenwerking met het intermediair nieuwe, heldere afspraken te maken. Daarbij vereist ook de introductie van banksparen een aanpassing van de samenwerkingsovereenkomst.

Lees verder op pagina 2 'Duidelijke afspraken met het intermediair'.



Daar beantwoordt Pieter Coopmans een aantal belangrijke vragen over de nieuwe samenwerkingsovereenkomst. Heeft u nog aanvullende vragen? Hij gaat graag met u in gesprek via pieter.coopmans@nn.nl.



▶ Vervolg van voorpagina

'Uiteraard respecteren we het portefeuillerecht en hebben we rekening gehouden met de wensen van het intermediair', vertelt Coopmans. 'Om tot een gedegen vorm van samenwerking te komen en klantbenadering voor alle partijen – de klant, de bemiddelaar en Nationale-Nederlanden – in goede banen te leiden, hebben we de afgelopen maanden intensief gesproken met individuele intermediairs en brancheorganisaties. Het resultaat is dat de nodige aanbevelingen zijn overgenomen in de Gedragsregels Klantbenadering en de nieuwe samenwerkingsovereenkomst (SOK). Zo vormt het nieuwe model samenwerkingsovereenkomst van de Adfiz een belangrijke basis.

'Wij zijn transparant naar de markt en naar de klant.'

Met de nieuwe samenwerkingsovereenkomst maken we samen goede afspraken voor de toekomst. Dat is in het belang van alle partijen, aldus Coopmans. 'De recente discussie over klantbenadering laat dat nog maar eens zien. Wij geloven in een toekomst onder één sterk merk. Daarbij staat de klant centraal en speelt u als onafhankelijk adviseur een cruciale rol'.

'We kunnen ons voorstellen dat er vragen zijn', vertelt Coopmans. 'Onze rayondirecteuren en accountmanagers gaan de komende weken het gesprek met u aan. Ook kunt u op mijn.nn.nl de nodige informatie teruglezen en antwoorden vinden op de meest gestelde vragen. En uiteraard kunt u hiervoor ook bij mij terecht.' ●

 video op mijn.nn.nl

Duidelijke afspraken met het intermediair

Vraag en antwoord over de nieuwe samenwerkingsovereenkomst



Pieter Coopmans

Waarom komt Nationale-Nederlanden met een nieuwe samenwerkingsovereenkomst?

'De splitsing van ING en organisatieveranderingen hebben ook gevolgen voor Nationale-Nederlanden. De bestaande verschillende distributiekanaalen van ING Verzekeringen Retail, RVS en Nationale-Nederlanden zullen gaan opereren onder één merk: Nationale-Nederlanden. Vanwege deze organisatorische wijzigingen is er voor Nationale-Nederlanden aanleiding de samenwerking met het intermediair opnieuw te formuleren.'

Wat verandert er voor het intermediair?

'In de basis verandert er in onze samenwerking niet veel. Naar de toekomst toe gaan we hoofdzakelijk onder de naam Nationale-Nederlanden naar buiten treden, ook voor de directe kanalen van ING en RVS. We blijven klanten via de verschillende distributiekanaalen benaderen en bedienen. Onafhankelijk advies blijft het speerpunt van onze distributiestrategie.'

Hoe moet ik het protocol directe benadering en portefeuillerecht in dit licht zien?

'Het protocol (Adfiz 2001) sluit alle vormen van directe klantbenadering uit en voldoet gegeven de gewijzigde organisatie, markt en wensen van de klant voor ons niet meer. We willen het motto van het protocol echter handhaven. Daarom hebben we zelf duidelijke gedragsregels klantbenadering opgesteld. Hierin spreken we af hoe we omgaan met klantbenadering

en zijn gedragsregels geformuleerd waaraan Nationale-Nederlanden zich conformeert. Het geeft aan dat wij hier niet licht over denken. Vanzelfsprekend zal Nationale-Nederlanden het portefeuillerecht respecteren.'

Hoe verhouden de eigen kanalen zich tot het intermediaire kanaal?

'Nationale-Nederlanden staat voor een 'level playing field'. Uiteindelijk is het de klant die bepaalt of en hoe hij met ons zaken wil doen. Het intermediair kan al onze producten afsluiten en daarmee het totaalplaatje aan verzekeringen aanbieden. Voor onze 'directe' producten komen we met een 'netto' prijs. Door te variëren met de fee/provisie, kan de prijs nog verder positief beïnvloed worden. En ook voor deze producten gelden de gedragsregels klantbenadering.'

Gaan de merken Movir en AZL ook verdwijnen?

'Nee, Movir en AZL blijven onder hun huidige naam producten verkopen.'

Wat mag het intermediair van Nationale-Nederlanden verwachten?

'Wij geloven in de toegevoegde waarde van onafhankelijk persoonlijk advies en de kracht van het intermediair. Vanwege de aard van onze diensten en de behoeften van onze klanten blijft de nadruk liggen op onafhankelijk advies. Voor de klant zal het intermediair een

belangrijk advies- en verkoopkanaal zijn en blijven. Het intermediair zal in onze uitingen actief naar voren worden gebracht zoals nu ook het geval is.'

'Vanzelfsprekend zal Nationale-Nederlanden het portefeuillerecht respecteren.'

Waaruit blijkt dat het intermediair actief betrokken wordt in uitingen en ontwikkelingen?

'Denk bijvoorbeeld aan de introductie van nieuwe bankspaarproducten, de ontwikkelde Actie Service voor Particuliere Schadeverzekeringen waarmee het intermediair kan aangeven op welke wijze hij deel wil nemen aan schadeacties. Maar ook Blik op Pensioen-avonden voor klanten die we samen met het intermediair organiseren. Daarnaast breiden we het adviespakket aan de zakelijke kant verder uit. Meer producten en branches komen beschikbaar binnen het Bedrijven Schade aanbod voor de MKB-markt en ZZP-ers. Verder introduceren we het Comfort Pensioen, een nieuw middelloon pensioen voor bedrijven waarbij u als intermediair een belangrijke rol speelt. Ook blijven we u ondersteunen met het succesvolle Business Excellence programma.' ●

Banksparen

Drie bankspaarproducten voor zelfstandig ondernemers en particulieren

Nationale-Nederlanden introduceert deze maand drie bankspaarproducten. Door de combinatie van zekerheid én fiscaal voordelig sparen sluiten de nieuwe producten goed aan op de veranderende wensen van de klant. De bankspaarproducten zijn eenvoudig en transparant: consumenten en ondernemers weten waar ze aan toe zijn.

Nationale-Nederlanden lanceert bankspaarproducten voor de opbouw van het aanvullend pensioen, voor de pensioenuitkering en voor de gouden handdruk. 'Met deze bankspaarproducten kunnen adviseurs hun klanten fiscaalvriendelijke en transparante producten aanbieden', vertelt directielid Erik Muetstege van Nationale-Nederlanden, verantwoordelijk voor de particuliere markt. De bankspaarproducten zijn zowel bedoeld voor particulieren die op deze manier voor een aanvullend pensioen willen sparen, als voor zelfstandig ondernemers die langs deze weg in hun inkomsten voor later willen voorzien. Het aanvraagproces van de drie bankspaarproducten is flexibel, eenvoudig en gebruiks-

vriendelijk. Nationale-Nederlanden onderscheidt zich met een zeer efficiënt volledig geautomatiseerd aanvraagproces. Een adviseur doorloopt het digitale aanvraagproces in minder dan 10 minuten. Medio oktober informeren we adviseurs in detail over de nieuwe bankspaarproducten.

Meer weten?

Binnenkort presenteert Nationale-Nederlanden een speciale editie van het kennismagazine Stand van Zaken met alle facetten van banksparen. Het blad is ook te downloaden van mijn.nn.nl. Of neem contact op met uw accountmanager. ●



De drie bankspaarproducten van Nationale-Nederlanden:

Aanvullend PensioenSparen

Om fiscaal gunstig te sparen voor een aanvulling op het pensioen.

Aanvullende Pensioenuitkering

Voor een aanvullende pensioenuitkering.

Banksparen OntslagVergoeding

Een flexibel combi-product waarbij de klant kan kiezen tussen sparen, uitkeren of een combinatie hiervan.

De bankspaarproducten van Nationale-Nederlanden hebben de volgende unieke eigenschappen:

- Gemakkelijk proces: de adviseur doorloopt het volledig elektronische aanvraagproces in minder dan 10 minuten.
- Bij aanvraag directe terugkoppeling van het contract en het rekeningnummer (direct te gebruiken).
- Samengestelde interest: dus dezelfde rentevergoeding op de bijgeschreven rente.
- Switchmogelijkheden bij Banksparen OntslagVergoeding: dit kan onder voorwaarden kosteloos plaatsvinden.
- Wanneer een deposito is aangevraagd, wordt het geld automatisch doorgestort; er is geen actie meer nodig vanuit adviseur/klant.
- Geen kosten: niet bij het openen van een rekening, niet bij mutaties en uitkeringen.

september 2011

oktober 2011

november 2011

december 2011

januari 2012

Inkomenscampagne

'Grip op verzuim' biedt commerciële kansen

Cruciale rol voor adviseurs bij agenderen verzuimmanagement

Actief werk maken van het terugdringen van verzuim loónt. Het Inkomensbedrijf van Nationale-Nederlanden reikt daarom onder het motto 'Grip op verzuim' diverse middelen aan die de aanpak van verzuim en re-integratie ondersteunen. Dit biedt adviseurs een concrete opstap om met hun klant in gesprek te komen. Over hoe klanten verzuim in de praktijk beter kunnen managen bijvoorbeeld.

Met verzuimmanagement werkt Nationale-Nederlanden gericht aan snelle en duurzame re-integratie van zieke werknemers. Dat gebeurt in nauwe samenwerking met re-integratiebedrijf Keerpunt. 'Het draait steeds om de vraag hoe we de inzetbaarheid van werknemers kunnen vergroten', weet Marcel Moons, directeur Inkomen. Hij ziet daarin een belangrijke rol voor adviseurs. 'Zij zijn het belangrijkste kanaal naar werkgevers en ondernemers in het MKB. Dit betekent dat zij het gesprek kunnen openen over wat de gevolgen zijn van verzuim. De insteek van zo'n gesprek is natuurlijk afhankelijk van je gesprekspartner. De CFO zal gevoeliger zijn voor het financiële argument, de HR-manager meer voor de gezondheid en inzetbaarheid van medewerkers. In beide gevallen hebben we hen wat te bieden om verzuim terug te dringen.'

Spin in het web

Een consequente en zorgvuldige aanpak kan binnen een organisatie al veel verschil maken in verzuimreductie. 'Denk bijvoorbeeld aan het tijdig doorgeven van een ziekmelding. Dan kunnen Nationale-Nederlanden en Keerpunt al in een vroeg stadium met re-integratie aan de slag gaan', licht Moons toe. Om werkgevers hierin te ondersteunen, stelt Nationale-Nederlanden een flyer beschikbaar over wat te doen bij ziekte van een medewerker. Een speciale 'verzuimwebsite' www.nngripopverzuim.nl gaat in op het hoe en waarom van eigenrisicodragen. Stapsgewijs biedt de site inzicht in de vragen die van belang zijn om een goede keuze te maken. Moons: 'Kiest een werkgever voor eigenrisicodragen dan staan de adviseur en wij natuurlijk ook klaar om hem daarin te ondersteunen. Kortom: wat de 'verzuimvraag' van de klant ook is: Nationale-Nederlanden zet je op het juiste spoor. Zie ons maar als een spin in het verzuimweb.'

Volwaardige arbo-dienstverlening

Hoe actief Nationale-Nederlanden is op het gebied van verzuim licht Moons toe aan de hand van de ziekgeldrelaties die bij Maetis/Ardyn of 365 een los arbopakket hebben afgenomen. Ook daarop wordt actie ondernomen, vertelt hij: 'Binnenkort ontvangen onze verzekeringsadviseurs een brief waarmee zij hun klanten kunnen informeren over de voordelen van een combipolis. Die komt dan in de plaats van een los arbopakket. Het combineren

van een ziekgeldpolis met een arbopakket levert niet alleen gemak op maar ook financiële voordelen. Ziektemeldingen doe je bijvoorbeeld digitaal via meldverzuim en je verzuimmanagement wordt automatisch ondersteund. Zo krijg je vanzelf een seintje als er bijvoorbeeld een termijn voorbij is. We hebben het onderzocht: werkgevers met een combipolis kennen een lager verzuim. En dat levert werkgevers gewoon geld op!'

Masterclasses

Terugdringen van verzuim is een onderwerp dat aan bod komt tijdens diverse Masterclasses voor adviseurs en werkgevers. Die staan voor dit najaar op het programma. Adviseurs kunnen in overleg met hun accountmanager Inkomen bij Nationale-Nederlanden voor hun relaties gebruikmaken van introductiegesprekken over integraal gezondheidsmanagement. Moons: 'We willen zo laten zien hoe je de inzetbaarheid van werknemers kan verbeteren, nu en in de toekomst. Juist daarom willen we graag dat ook adviseurs daarbij aanwezig zijn.'

Toegevoegde waarde

Met 'Grip op verzuim' biedt Nationale-Nederlanden adviseurs dus verschillende middelen om bij klanten het verzuimbeleid ter sprake te brengen. Moons: 'Als adviseur speel je hiermee direct in op een belangrijke klant-

'Duurzame inzetbaarheid van medewerkers bespaart werkgevers immers geld. Veel geld!'

behoefte. Dat biedt dus ook prima commerciële kansen voor de adviseur. Duurzame inzetbaarheid van medewerkers bespaart werkgevers immers geld. Veel geld! Ook biedt het een extra ingang om te wijzen op de voordelen voor werkgevers om de re-integratieketen bij één verzekeraar onder te brengen.'

Meer weten?

Neem contact op met uw (interne) accountmanager Inkomen. ●

 www.nngripopverzuim.nl



Aandacht voor de zelfstandig ondernemer

Uiteraard hebben we ook veel oog voor zelfstandig ondernemers. Hun inzetbaarheid is vaak cruciaal voor de continuïteit van het bedrijf. Om die reden is een multidisciplinair team ingericht waarin een re-integratiebegeleider, een arbeidsdeskundige en een medisch adviseur nauw samenwerken om tot een optimale re-integratie te komen. Het persoonlijke contact met de arbeidsdeskundige speelt daarin een belangrijke rol.

Verzuimloket voor de bouw

Samen met Bouwend Nederland is Nationale-Nederlanden onlangs een campagne gestart onder bouwbedrijven. Daarin worden bouwondernemers gewezen op het speciale Bouwend Nederland Verzuimloket dat samen met arbodienst 365/Arboduo is ingericht. Dit verzuimloket is goed bekend met de bouw en is dus op de hoogte van de meest voorkomende verzuimoorzaken. Die kennis maakt dat men zieke werknemers sneller weer aan het werk kan krijgen via re-integratie. Bovendien profiteren bouwondernemers van een aantrekkelijk tarief voor zowel het loket als de verzuimverzekering die we samen met de branchevereniging kunnen bieden.

 www.opbouwvakkerskunjebouwen.nl



september 2011

oktober 2011

november 2011

december 2011

januari 2012

Pensioencampagne

Nationale-Nederlanden lanceert vernieuwde pensioenlijn

Pensioenoplossingen die helemaal van deze tijd zijn

Langer doorwerken, vergrijzing, verhoging van de AOW-leeftijd; allemaal thema's die werkgevers en werknemers bezighouden als het om pensioen gaat. Nationale-Nederlanden laat dit najaar zien uitstekende pensioenoplossingen te kunnen bieden, voor zowel het MKB als de grootzakelijke markt. Goed nieuws voor adviseurs, want ook zij zijn gebaat bij collectieve regelingen die inspelen op de toenemende vraag naar flexibiliteit, keuzevrijheid en online beheergemak.

Werkgevers die nu een pensioenregeling kiezen, willen daarmee de zekerheid dat deze ook voor de toekomst flexibel blijft. Adviseurs willen op hun beurt klanten verder helpen met oplossingen die helemaal van deze tijd zijn. 'Dat vraagt van ons dat we mee veranderen, want het pensioenlandschap is misschien wel meer dan

ooit in beweging', zegt Sjoerd van der Zee, directeur Pensioen. 'Klanten stellen steeds hogere eisen, bijvoorbeeld op het gebied van informatievoorziening, snelheid en persoonlijke dienstverlening. Ook de gewijzigde marktverhoudingen vragen om een antwoord. En dan is er natuurlijk de actualiteit als het gaat om de

schuldencrisis en de weerslag die dit heeft op het vertrouwen in financiële producten', aldus Van der Zee.

Nieuwe generatie pensioenen

Nationale-Nederlanden komt met een vernieuwd aanbod van collectieve regelingen om op actuele ontwikkelingen en klantbehoeften in te spelen. Dit najaar is de introductie van Comfort Pensioen hierin een belangrijke stap. Naast deze nieuwe middelloonregeling, die in de categorie Defined Benefit valt, is er ook nieuws op het front van Defined Contribution-regelingen. 'Naast de doorontwikkeling van het Prestatie Pensioen zijn we op dit moment bezig om ook een aanbod voor de PPI-markt te ontwikkelen. In eerste instantie gericht op werkgevers met meer dan honderd werknemers.'



Zorgvuldig onderzoek als basis

Bij de ontwikkeling van het vernieuwde aanbod baseert Nationale-Nederlanden zich op uitgebreid onderzoek. 'We hebben goed geluisterd naar de wensen van onze klanten, adviseurs en pensioenspecialisten. Een passende pensioenregeling moet in onze visie bovendien inspelen op wat er in de pensioenmarkt gebeurt. Dat mogen klanten ook verwachten van de marktleider die we zijn.' ●

Comfort Pensioen

Meerwaarde voor werkgevers én werknemers

Blikvanger in het vernieuwde pensioen-aanbod van Nationale-Nederlanden is Comfort Pensioen. Dit is een gegarandeerd middelloonpensioen dat opvalt door uitgebreide opties, een aantrekkelijke en flexibele winstdeling, maar ook door beheergemak via geavanceerde online voorzieningen. De verzekeringsadviseur heeft hiermee een state-of-the-art aanbod in handen. Speciaal voor relaties die op zoek zijn naar een middelloonregeling met een hoge kwaliteit en service.

Comfort Pensioen is een collectieve middelloonregeling waarin de wensen van werkgevers én werknemers centraal staan: eenvoud, hoogstaande service en snelheid. Dit pensioen is gegarandeerd en kent een uitgekiend servicepakket met digitale voorzieningen en met persoonlijke dienstverlening door de specialisten van het Comfort Pensioenteam.

Digitalisering

De collectieve regeling is tot stand gekomen na uitgebreide gesprekken met verzekeringsadviseurs over hun wensen en behoeften. Een belangrijke eis was hierbij om optimaal gebruik te maken van de mogelijkheden van digitalisering. Bij Comfort Pensioen maakt Nationale-Nederlanden dan ook zowel vóór, als achter de schermen gebruik van geavanceerde technolo-

gie. Het resultaat is een bijzonder hoge servicekwaliteit voor klanten, maar ook gemak voor de verzekeringsadviseur. Offertesoftware biedt de mogelijkheid direct offertes op te vragen en af te sluiten. Zowel online als offline kan de adviseur eenvoudig terugvallen op specialisten die vragen snel beantwoorden.

Comfort Pensioen is een collectieve middelloonregeling waarin de wensen van werkgevers én werknemers centraal staan.

Ruime keuze, concurrerende premies

Nationale-Nederlanden geeft met Comfort Pensioen gehoor aan de roep om meer transparantie. Deze vernieuwde middelloonregeling wordt namelijk provisieloos geoffreerd. Daarmee speelt Nationale-Nederlanden in op een wettelijk verbod op provisie dat in 2013 van kracht wordt.

De verzekeringsadviseur kan desgewenst zelf een tarief voor zijn advies hanteren. Dankzij de scherpe prijs biedt het Comfort Pensioen aan adviseurs alle ruimte om de regeling tegen concurrerende premies af te stemmen op de behoefte van de klant.

Winstdeling en waardeoverdracht

Andere punten waarmee Comfort Pensioen zich onderscheidt zijn de aantrekkelijke winstdelingsregeling en indexatiemogelijkheden. De werkgever kan de beschikbare overrente inzetten om toeslagen (indexatie) te verlenen op de pensioenen. Hij kan er ook voor kiezen om (een deel van) de overrente te gebruiken voor lagere kosten. Ten slotte biedt Comfort Pensioen werkgevers de mogelijkheid om het financiële risico van waardeoverdracht af te dekken met de Waardeoverdracht Verzekering.

Wilt u meer weten?

Stuur een e-mail naar comfortpensioen@nn.nl.

Alternatief voor Flexibel Index Pensioen en Uitbouwpensioen

In Comfort Pensioen zijn alle onderdelen van de bestaande middelloonregelingen doorontwikkeld tot een state-of-the-art product. Met de komst van Comfort Pensioen biedt Nationale-Nederlanden een goed alternatief voor Flexibel Index Pensioen en Uitbouwpensioen, die niet langer offerbaar zijn.

De marktintroductie in stappen

Comfort Pensioen wordt door Nationale-Nederlanden om te beginnen geïntroduceerd bij een kleine groep adviseurs. Als onderdeel van de pensioencampagne die dit najaar start, vindt vervolgens de marktbrede introductie plaats. Vanaf november kunnen verzekeringsadviseurs Comfort Pensioen sluiten via mijn.nn.nl. Nationale-Nederlanden zorgt hierbij voor een uitgebreid pakket middelen om de verkoop te ondersteunen. Dat varieert van een presentatie tot informatieve productkaarten en de online-offertetool waarmee adviseurs de klant eenvoudig mee kunnen nemen in het samenstellen van een pensioenregeling op maat.

Aanpassingen in offreamogelijkheden voor adviseurs

Wijzigingen productaanbod pensioen

Met de komst van het Comfort Pensioen komt het einde in zicht voor verschillende bestaande pensioenproducten. Dat heeft gevolgen voor de offreamogelijkheden die verzekeringsadviseurs hebben via mijn.nn.nl. Een overzicht.

BedrijfsPlusPensioen alleen nog voor DGA's

Voor het BedrijfsPlusPensioen geldt dat dit product niet meer beschikbaar is voor werknemers. Ook als voor collega-werknemers al een BedrijfsPlusPensioen loopt, is instroom van nieuwe werknemers niet meer mogelijk. Natuurlijk zetten we bestaande pensioenverzekeringen in het BedrijfsPlusPensioen gewoon voort. Voor DGA's blijft het BedrijfsPlusPensioen nog bestaan.

Flexibel Index Pensioen en UitbouwPensioen niet langer offreerbaar

Zowel het Flexibel Index Pensioen als het UitbouwPensioen kunnen niet meer als nieuwe collectieve pensioenregeling worden afgesloten. Nieuwe deelnemers in bestaande contracten blijven we vanzelfsprekend accepteren.

Overige wijzigingen Individueel Pensioen

Door het stopzetten van het BedrijfsPlusPensioen voor de werknemer is het niet langer mogelijk om (aanvullende) koopsomverzekering

gen te sluiten. Datzelfde geldt ook voor het NN-BedrijfsPensioen.

Er zijn twee uitzonderingen:

- Voor de DGA kunt u wel koopsomverzekeringen sluiten. Zo blijft het bijvoorbeeld mogelijk om een Eigen Beheer reserve af te storten.
- Uiteraard worden koopsomverzekeringen die voortvloeien uit het wettelijk recht op waardeoverdracht in alle gevallen geaccepteerd.

Voor nieuwe klanten kunt u nu Comfort Pensioen offrenen.

Nationale-Nederlanden stopt met het aanbieden van overlijdensrisicoverzekeringen bij Individueel Pensioen. Het huidige product sluit onvoldoende aan bij de klantbehoefte. Voor uw DGA-relaties is de overlijdensrisicoverzekering van Nationale-Nederlanden Particulieren een goed alternatief.



Wat betekent dit voor u als adviseur?

Voor nieuwe klanten kunt u nu Comfort Pensioen offrenen. Comfort Pensioen is opengesteld vanaf één deelnemer. De sluitingsdatum van het BedrijfsPlusPensioen en individuele overlijdensrisicoverzekeringen is 1 januari 2012. Zo heeft u voldoende tijd om eventueel lopende offertetrajecten af te ronden. Uitstaande offertes worden tot de geldigheidsdatum die in de offerte is opgenomen geaccepteerd. De offertemogelijkheid voor Flexibel Index Pensioen en UitbouwPensioen is inmiddels al gesloten. ●

 mijn.nn.nl

De diverse wijzigingen op een rij

- Flexibel Index Pensioen en UitbouwPensioen zijn niet meer te offrenen voor nieuwe zaken.
- BedrijfsPlusPensioen is alleen nog voor de DGA te offrenen.
- (Aanvullende) koopsomstortingen zijn niet meer mogelijk binnen het BedrijfsPlusPensioen en het NN-BedrijfsPensioen.
- Geen acceptatie meer van overlijdensrisicoverzekeringen bij Individueel Pensioen.

Samenwerking tussen Nationale-Nederlanden, AZL en ING Investment Management

De Nationale-Nederlanden PPI in aantocht

Ook in de markt van Defined Contribution wil Nationale-Nederlanden regelingen bieden. Samen met AZL en ING Investment Management (ING IM) werkt Nationale-Nederlanden aan de oprichting van een premiepensioeninstelling (PPI) gericht op werkgevers met meer dan honderd werknemers. Hiervoor is een vergunning aangevraagd bij de Nederlandsche Bank. PPI is een derde, wettelijk gelegitimeerde uitvoerder van pensioenregelingen, naast pensioenfondsen en -verzekeraars. Nationale-Nederlanden biedt hiermee toegang tot een collectief pensioen. Het is speciaal bedoeld voor wie werknemers een basispensioenregeling wil bieden. Heeft u vragen over de PPI? Kijk op www.nn.nl/ppi. ●



 www.nn.nl/ppi

Oog voor pensioen-aanbod in speciale campagne

In een pensioencampagne richt Nationale-Nederlanden dit najaar de aandacht op de veelzijdige keuzemogelijkheden van het vernieuwde aanbod. Het doel is om werkgevers te wijzen op de betrouwbare pensioenoplossingen van Nationale-Nederlanden. Inspeland op actuele pensioenontwikkelingen en maatschappelijke thema's. Zowel online als via de radio en gedrukte media zal de nadruk liggen op de kennis en expertise die Nationale-Nederlanden in huis heeft.

Adviseur is partner in business

Juist de veelzijdigheid van het aanbod biedt de zekerheid van een pensioen dat altijd past bij de situaties en behoeften die specifiek voor dat bedrijf of die ondernemer gelden. Directeur Pensioen Sjoerd van der Zee: 'De adviseur is hierbij onze partner in business. Hij kan door een deskundig en passend advies de klant overtuigen.' De campagne biedt ook nieuwe aanknopingspunten om het onderwerp bij relaties op de agenda te zetten. 'We gaan het de adviseurs in elk geval makkelijk maken om over ons aanbod te beginnen!', belooft Van der Zee.

Masterclasses

In oktober organiseert Nationale-Nederlanden een serie Masterclasses op verschillende locaties in het land. In één middag staan we met adviseurs stil bij de ontwikkelingen in de markt en de grote veranderingen in het pensioenlandschap. Ook bij het antwoord van Nationale-Nederlanden hierop: met dienstverlening en pensioenproducten die aan de actuele eisen van werkgevers en werknemers tegemoet komen. ●

DGA-campagne is groot succes

Eind augustus 2011 is Nationale-Nederlanden gestart met een campagne gericht op de directeur-grotaandeelhouder (DGA). Deze campagne bestaat o.a. uit persoonlijke opleiding en verkoopondersteuning voor verzekeringsadviseurs. De campagne is een groot succes.

Onderdeel van deze campagne is een persoonlijke opleiding voor adviseurs. Onze collega's van het Fiscaaljuridisch adviesbureau (FJA) verzorgen deze opleiding. Gevolgd door verkoopondersteuning op maat. Naast brochures krijgen zij bijvoorbeeld een overzicht van alle DGA's die bij hen klant zijn en die producten bij ons afnemen.

In opdracht van Nationale-Nederlanden heeft Intomart GfK een onderzoek uitgevoerd onder DGA's. Dit onderzoek geeft aan hoe de DGA aankijkt tegen de risico's van arbeidsongeschiktheid, overlijden en de mogelijkheden voor pensioenopbouw. De resultaten van het onderzoek met de belangrijkste uitkomsten, zijn gepubliceerd in o.a. De Telegraaf, Het Financieel Dagblad, VVP, AMweb, Nu.nl en nog vele andere media.

Tot slot is er in de pers veel aandacht geweest voor de presentatie van de DGA pocket 2011. Deze pocket is nog steeds gratis te downloaden van mijn.nn.nl of www.nn.nl/dga. ●



 mijn.nn.nl

 www.nn.nl/dga

Vernieuwde pensioenportal: mijn.pensioen.nl

Persoonlijk en actueel pensioenoverzicht voor deelnemers

Veel werkgevers lopen er in de praktijk tegenaan dat deelnemers nogal wat vragen hebben over hun pensioenrechten, of extra uitleg willen over hoe hun regeling werkt. Dat leidt tot een grotere workload, zowel voor de organisatie als voor de adviseur. Op de nieuwe portal mijn.pensioen.nl kunnen werknemers straks veel antwoorden vinden op hun vragen.

De compleet vernieuwde pensioenportal mijn.pensioen.nl vervangt vanaf dit najaar de bestaande werknemersportal. Nationale-Nederlanden brengt hiermee alle actuele pensioeninformatie voor deelnemers op een hoger plan. De portal biedt online overzicht en geavanceerde tools die bijdragen aan inzicht in de pensioensituatie. We bieden mijn.pensioen.nl standaard aan bij het Comfort Pensioen en Prestatie Pensioen.

Handige overzichten en tools

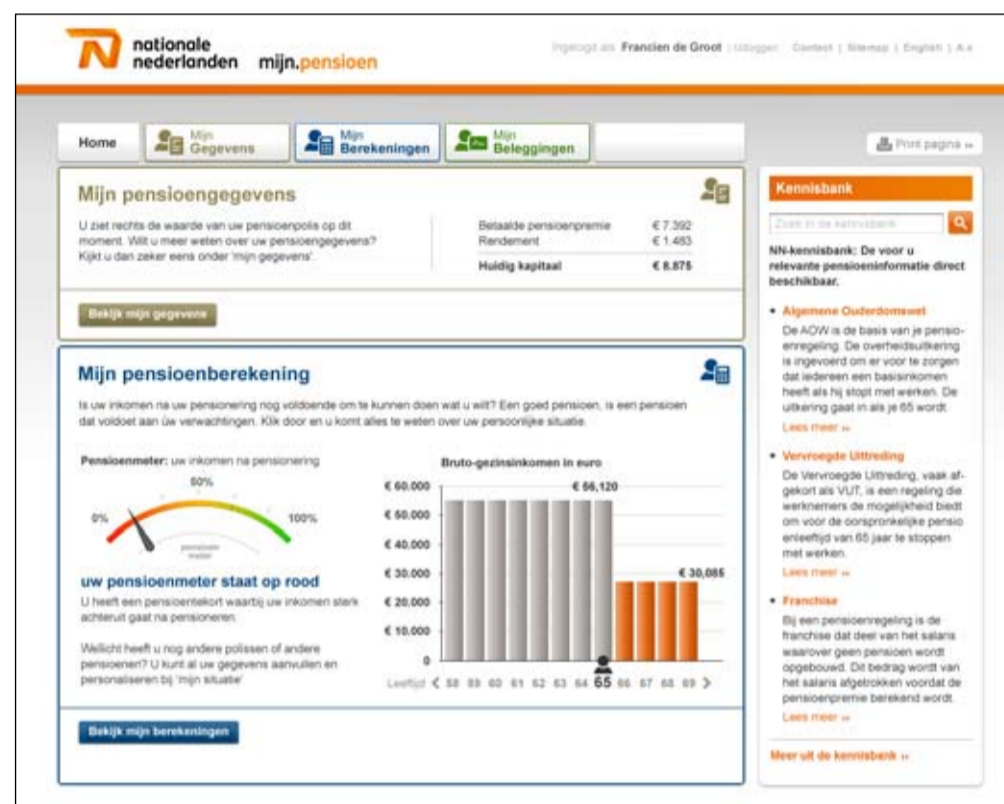
De informatie die jaarlijks eenmalig in het 'Uniform Pensioenoverzicht' (UPO) aan de deelnemers wordt verstrekt, is een momentopname van de pensioensituatie.

Met mijn.pensioen.nl beantwoorden we aan de wens van werkgevers en hun deelnemers om op elk gewenst moment inzage te hebben in

hun pensioensituatie. Mijn.pensioen.nl biedt hiervoor de nieuwste interactieve mogelijkheden. Zo kunnen werknemers dynamische overzichten inzien van hun huidige inkomensituatie en de situatie bij pensioen. Ook is het mogelijk zelf gegevens toe te voegen en te veranderen. De informatie en inzichten die de werknemer krijgt via de portal, kan hij gebruiken voor zijn gehele financiële planning.

Uitgebreid getest

Met mijn.pensioen.nl heeft Nationale-Nederlanden een geavanceerde portal in de pensioenbranche. De portal is uitgebreid getest bij de doelgroep. Vanaf half oktober is de demo te bekijken op mijn.nn.nl. ●



Een greep uit de mogelijkheden van mijn.pensioen.nl

- Deelnemers kunnen netto simulaties voor het gezinsinkomen maken. Hierbij worden ook de netto lasten inzichtelijk gemaakt op basis van NIBUD-gegevens.
- Het financieel dossier; dit geeft de mogelijkheid om alle eigen gegevens toe te voegen. Denk bijvoorbeeld aan een hypotheek of inkomsten van de partner.
- Diverse modules waarmee de deelnemer zicht krijgt op de inkomensituatie bij mogelijke arbeidsongeschiktheid en overlijden.
- Speciaal voor klanten met een Prestatie Pensioen is er een geavanceerde beleggingsmodule.

Extra: investeren in vernieuwing van aanvullende diensten en producten

Innovatie is voor Nationale-Nederlanden een sleutelwoord. Denk aan de toegevoegde waarde en het gemak van online voorzieningen, maar ook aan verzekeringsproducten die tegemoetkomen aan de actuele risico's waar werkgevers mee te maken krijgen. Zowel de geavanceerde portal mijn.pensioen.nl, als de door ons ontwikkelde Waardeoverdracht Verzekering zijn voorbeelden van hoe Nationale-Nederlanden investeert in vernieuwing.

Nu verkrijgbaar:

De Waardeoverdracht Verzekering

Fors bijbetalen aan een pensioen van een vertrekkende of nieuwe werknemer; het is een probleem waar kleine en grote werkgevers last van hebben. Waar kosten kunnen oplopen tot duizenden euro's per werknemer, biedt de Waardeoverdracht Verzekering van Nationale-Nederlanden voortaan een pasklare oplossing.

Wettelijk is bepaald hoe een nieuwe werknemer eerdere pensioenaanspraken mag meenemen in de regeling van een volgende werkgever (waardeoverdracht). Dat kan zowel de oude als de nieuwe werkgever confronteren met de noodzaak fors bij te betalen. Rentever schillen in de berekening van de waarde zijn hiervan de oorzaak. Voor de risico's die voortvloeien uit waardeoverdracht kunnen adviseurs hun klanten voortaan ook een doeltreffende

oplossing aanreiken met de Waardeoverdracht Verzekering.

Alle risico's gedekt

Ongeacht de rente in het Wettelijk Standaard Tarief brengen waardeoverdrachten voortdurende schommelingen met zich mee in de winst- en verliesrekening, mét alle administratieve lasten van dien. Voor ondernemers met een Waardeoverdracht Verzekering draagt Nationale-Nederlanden zowel de risico's van waardeoverdracht, als de administratieve kosten die met het uitvoeren van de waardeoverdracht gemoeid zijn tot een vastgesteld maximum.

De nieuwe Waardeoverdracht Verzekering is een aanvullende verzekering die gesloten kan worden bij diverse collectieve pensioenregelingen van Nationale-Nederlanden.

De klant betaalt hiervoor een opslag op de pensioenpremie. De Waardeoverdracht Verzekering kan worden gesloten in combinatie met het Comfort Pensioen, Flexibel Index Pensioen, Uitbouw Pensioen en Garantie Pensioen.

Verzeker de risico's die voortvloeien uit waardeoverdracht.

Wilt u meer weten?

Op mijn.nn.nl zijn diverse productkaarten voorhanden die de verzekering toelichten. Of vraag uw contactpersoon bij Nationale-Nederlanden ernaar. ●



september 2011

oktober 2011

november 2011

december 2011

januari 2012

Schadecampagne

Schadecampagne

Partnership centraal bij 'schade'

Dit najaar introduceert Nationale-Nederlanden diverse nieuwe initiatieven en producten op het gebied van schadeverzekeringen voor de zakelijke markt. Het verzekeringsproces is opgedeeld in drie fasen: 1. inventarisatie 2. product en preventie en 3. schadebehandeling. Voor elke fase is een product of hulpmiddel beschikbaar dat er voor zorgt dat de klant zijn bedrijf kan blijven uitoefenen. Dit zorgt voor partnership tussen maatschappij, adviseur en klant. En hier is behoefte aan blijkt uit onderzoek onder ondernemers.

'Als Nationale-Nederlanden willen we een partnership aangaan met adviseurs en klanten. We willen samen met de adviseur de klant in beweging houden zodat de bedrijfscontinuïteit wordt gewaarborgd. Dit doen we met optimale ondersteuning en door duidelijke, concrete oplossingen te bieden. Dat zie je ook terug in de diverse initiatieven en oplossingen waarmee we eind 2011 komen,' zegt Fred Toussaint, directeur Bedrijven Schade. 'Daarmee sluiten we aan op de toenemende vraag naar gemak, deskundigheid en service. Op alle momenten: van inventarisatie en preventie tot de schadebehandeling.'

Dat hele proces is overzichtelijk opgedeeld in

drie fasen. In fase één wordt gekeken naar de risico's die een onderneming loopt en of de verzekeringen nog up-to-date zijn. Fase twee voorziet in product- en preventieadvies. Fase drie staat voor schadebehandeling. Dit proces is continu in beweging. Fred Toussaint: 'Hiermee maken we voor de adviseurs direct inzichtelijk wat de context is van de diverse oplossingen en activiteiten. Dit helpt weer bij een optimale advisering en service aan de klant zodat de bedrijfscontinuïteit wordt verzekerd. Half oktober ontvangen de adviseurs die bedrijfsschadeproducten van Nationale-Nederlanden adviseren meer informatie over deze campagne. ●



Binnenkort verkrijgbaar

Zekerheidspakketten voor ondernemers in branches horeca en zorg en uiterlijk

Speciaal voor ZZP'ers en MKB'ers heeft Nationale-Nederlanden de Zekerheidspakketten. Hiermee kunnen adviseurs hun klanten nóg beter bedienen. Ondernemers zijn in één keer verzekerd tegen de meest voorkomende schaderisico's in de eigen branche. Er zijn al pakketten voor de bouw, detailhandel en de zakelijke dienstverlening. Dit najaar kunnen adviseurs ook Zekerheidspakketten bieden aan ondernemers in de horeca en zorg en uiterlijk.

Met de Zekerheidspakketten biedt Nationale-Nederlanden adviseurs snelheid en gemak. De pakketten bieden standaard de belangrijkste verzekeringen voor de desbetreffende branche en voor het type ondernemer (ZZP of MKB). Het standaardpakket geeft dus de zekerheid dat de klant is verzekerd tegen de meest voorkomende risico's. De adviseur bepaalt vervolgens samen met de klant welke verzekeringen in zijn situatie relevant zijn en of aanpassing van het standaardpakket gewenst is. Tijdens het adviesgesprek kan de adviseur online verschillende alternatieven doorrekenen en voorleggen aan de klant. Kortom, gemak en overzicht voor adviseur en klant. ●

Voordelen voor klanten:

- De meest voorkomende schade-risico's voor de eigen branche verzekerd in één pakket.
- Vrije pakketkeuze: de klant bepaalt zelf wat hij wil verzekeren en wat niet.
- Dagelijks opzegbaar.
- Eén eigen risico voor het hele pakket. Wanneer er meerdere eigen risico's van toepassing zijn wordt het hoogste eigen risico genomen.
- Pakketkorting al vanaf twee verzekeringen.

Het Zekerheidspakket Zorg en Uiterlijk is er onder andere voor ondernemers die werkzaam zijn in de thuiszorg (kraamverzorgers, thuis-hulpen) en in de uiterlijke verzorging (kappers, schoonheidsspecialisten). Onder Horeca vallen onder meer hotels, restaurants, cafés en ijslons.

Voordelen voor adviseurs:

- Snelle online premieberekening: de adviseur kan de klant direct inzicht geven in zijn premies.
- Snel en eenvoudig aanvraagproces.
- Jaarlijks een digitale update van het pakket, zonder naverrekening.

Grote campagne rond schadebehandeling

Klanten snel én op maat verder helpen

Deze maand gaat een landelijke campagne rond schadebehandeling van start. Uniek aan de campagne is dat deze zich richt op zowel de particuliere als de zakelijke klant. De kern? Laten zien dat Nationale-Nederlanden er is voor de klant, juist op het moment dat het er echt om gaat. Particulier of ondernemer, wie schade meldt, kan rekenen op zijn adviseur en verzekeraar die de gevolgen zoveel mogelijk helpen te beperken.

Een goed contact tussen verzekeringsadviseur en schadebehandelaars is essentieel. De adviseur heeft de kennis van de situatie van zijn klant, de schadebehandelaar kan daar de geschikte actie aan verbinden. Voor het grote publiek blijft deze dienstverlening vaak nog onderbelicht.

Verskil in klantbehoefte

Het formeel afhandelen van een schade is één, de klant echt verder helpen om de gevolgen ervan op te lossen is twee. Voor dit laatste is er een opvallend verschil in klantbehoefte zo blijkt uit onderzoek door onderzoeksbureau Motivaction. Particuliere klanten willen vooral snelheid, gemak en directe behandeling. Bedrijven verwachten van een schadeverzeke-

raar juist uitgebreide kennis van de branche en een sterk besef van het belang van bedrijfscontinuïteit.

Media aandacht

De campagne speelt hier op in. Het doel is om een klant zowel privé als zakelijk snel weer op weg te helpen. Dit maken we concreet door het uitlichten van diverse situaties waarbij de klant direct verder wordt geholpen na een schade. Zonder gedoe. We doen dit in de campagne-situaties wel met een knipoog. Denk aan het regelen van vervoer voor een particulier, tot het sturen van een herstelteam waardoor een horecaondernemer met inbraak-schade zijn gasten weer snel kan ontvangen.

Media aandacht biedt commerciële kansen

Door de schadebehandeling van Nationale-Nederlanden onder de aandacht te brengen van een groot publiek, biedt de campagne herkenbare aanknopingspunten. Adviseurs kunnen deze meenemen in de dienstverlening en commerciële activiteiten richting klanten. Zo initieert Nationale-Nederlanden dit najaar een aantal schadeactiviteiten voor de zakelijke markt en volgt een nieuw actieaanbod voor particulieren in de NN Actie Service. ●

‘Nationale-Nederlanden blijft goede pensioenadviseurs nodig hebben’

‘De gevolgen van de Wft-regelgeving zijn het grootst als het gaat om pensioenadvisering’, zegt Henk Boeve, commercieel directeur Pensioen. ‘Door het provisieverbod dat per 1-1-2013 van kracht wordt, maar ook vanwege de aanscherping van de opleidingseisen voor adviseurs. Zij moeten uiterlijk 1 februari 2012 aangeven of zij zich wel of niet voor het nieuwe wettelijke regime willen kwalificeren. De vraag voor een adviseur is dus: ga ik wel of niet door met pensioenadvisering? Laat in elk geval duidelijk zijn dat Nationale-Nederlanden ook in de toekomst zaken blijft doen met goede pensioenadviseurs. Pensioenadvies is zeer specialistisch, daar heb je goede adviseurs voor nodig.’



Henk Boeve

Dat op het gebied van pensioenadvisering de druk flink op de ketel staat mag duidelijk zijn. Het leidt nu al tot veel dynamiek in de markt. Boeve: ‘Enerzijds zal dit leiden tot een concentratie van pensioenportefeuilles. Anderzijds zien we dat het aantal adviseurs dat op het gebied van pensioenproducten actief is afneemt. Dat kan bijvoorbeeld tot gevolg hebben dat klanten lastiger toegang kunnen krijgen tot pensioenadvies. Dat zien we met zorg aan.’

Vanwege alle veranderingen op pensioengebied maakt Nationale-Nederlanden momenteel inschattingen hoeveel adviseurs in deze tak van sport actief zullen blijven. Boeve: ‘Als er inder-

daad veel adviseurs gaan stoppen heeft dat grote gevolgen, zowel voor de adviseurs als voor klanten en voor ons. Nationale-

‘Het is in ieders belang dat de klanten steeds goed bediend worden.’

Nederlanden heeft in elk geval niet de ambitie om de rol van adviseur in te vullen, ook al zal daar mogelijk behoefte aan zijn. We zullen de klanten van de adviseur die zijn vergunning

verliest hierover informeren en hen aanraden een andere adviseur in de arm te nemen. Bij het afsluiten van een pensioenregeling maar ook gedurende de looptijd van een contract is het belangrijk dat er een adviseur betrokken is. Daarvoor is advies te belangrijk. Het is bovendien een zeer specialistisch vak.’

Wat gaat Nationale-Nederlanden doen om het dreigende probleem op te lossen? ‘We willen partijen die portefeuilles gaan afstoten in contact brengen met partijen die ze graag overnemen. Het is in ieders belang dat de klanten steeds goed bediend worden.’ ●

Belangrijke data

- 1-1-2012 Nieuwe adviseurs moeten voldoen aan de vereisten.
- 1-2-2012 Bestaande adviseurs moeten aangeven of ze door willen gaan.
- 1-5-2012 Bestaande adviseurs die niet doorgaan moeten hun portefeuille hebben overgedragen.
- 1-7-2012 Adviseurs die doorgaan moeten aantonen hoe ze aan de eisen gaan voldoen.
- 1-1-2013 Provisieverbod
- 1-1-2014 Nieuw diploma is vereist.



‘Voorsorteren op een wereld zonder provisies’

Overzicht provisieverbod

* Onderdelen in grijs nog onduidelijk

	Hypotheek	Leven Particulieren	Pensioen	Inkomen	Bedrijven Schade	Particulieren Schade
Norm directe beloning	Per 1-1-2012 een norm tegen excessieve directe beloning, alle producten			Per 1-1-2012 Alle Inkomens-producten*	Niet van toepassing?*	
Bonus verbod	Al van kracht			Per 1-1-2012		
Provisie verbod	Per 1-1-2013 een verbod op provisie, alle producten			Per 1-1-2013 Alle Inkomens-producten*	Niet van toepassing	
Transparantie	Tot 1-1-2013 verplichting adviseur. Daarna niet meer van toepassing			Passieve transparantie		
Overgangstermijn	Eerbiedigende werking, direct afschaffen of overgangstermijn?*			Niet van toepassing?*		

Provisie op complexe verzekeringsproducten en hypotheek behoort vanaf 1 januari 2013 tot het verleden. Nationale-Nederlanden speelt in op die ontwikkeling. Vanaf 2012 worden de meeste complexe producten standaard provisieloos aangeboden. Pieter Coopmans, directeur Sales bij Nationale-Nederlanden, over de wijze waarop Nationale-Nederlanden provisieloos werken faciliteert voor de adviseur.

‘Het provisieverbod hing al enige tijd in de lucht’, zegt Coopmans. ‘Daarom zijn we al vroeg begonnen om daarop in te spelen. We zien ook

dat adviseurs zich voorbereiden op de nieuwe situatie. Zij richten zich meer en meer op provisieloos werken. Vooral aan de hypotheek-

en aan de pensioenkant werken veel adviseurs al met andere vormen van beloning zoals een vergoeding of op abonnementsbasis. Op die trend spelen we in door provisieloos werken nu al te faciliteren. Vanaf 2012 gaan we de meeste verzekeringen die onder het provisieverbod vallen standaard zonder provisie aanbieden. Uiteraard respecteren we het als een adviseur toch op provisiebasis wil werken. Tot 1 januari 2013 blijft dat voor de bestaande producten mogelijk. Nieuwe complexe producten, zoals het Comfort Pensioen, introduceren we alleen provisieloos.’

Provisies inzichtelijk maken

‘Ook bij producten die niet onder het provisieverbod vallen, zie je dat adviseurs voor hun dienstverlening naar andere vormen van belonen kijken. Bijvoorbeeld als het gaat om schadeverzekeringen’, merkt Coopmans op. ‘Provisie blijft uiteraard de standaard. Toch willen we een adviseur ook bij schadeproducten de gelegenheid bieden om met netto-premie te werken. Daarnaast bieden de nieuwe schadeproducten die Nationale-Nederlanden ontwikkelt, de adviseur de mogelijkheid om transparant te zijn over de provisie. Dat is dus een keuze die de adviseur zelf maakt.’

Eigen tempo

De overgang naar (grotendeels) provisieloos werken ziet Coopmans als een onherroepelijke ontwikkeling. ‘De dienstverlening wordt transparanter als klanten en adviseurs straks onderling afspraken maken over de beloning van de adviseur. Door de keuze die Nationale-Nederlanden biedt, krijgen adviseurs de mogelijkheid om in eigen tempo te wennen aan de nieuwe omstandigheden en hun dienstverlening richting klanten hierop aan te passen.’ ●

Colofon | Nú Extra is een uitgave van het relatiemagazine Nú van Nationale-Nederlanden. Bestemd voor met NN samenwerkende verzekeringsadviseurs. Alle rechten voorbehouden. Overname van artikelen of delen daaruit is niet toegestaan zonder toestemming van de redactie. | **Inschrijving handelsregister:** Nationale-Nederlanden Nederland B.V. Statutair gevestigd te Den Haag, handelsregisternr.: 33231790. Nationale-Nederlanden Levensverzekering Mij N.V. Statutair gevestigd te Rotterdam, handelsregisternr.: 24042211. Nationale-Nederlanden Schadeverzekering Mij N.V. Statutair gevestigd te Den Haag, handelsregisternr.: 27023707. ING Insurance services N.V. statutair gevestigd te Den Haag, handelsregisternr.: 27127537. | **Eindredactie en coördinatie:** Danielle Stultiens, Vincent Kofflard | **Redactie:** Leene Communicatie, Toelis | **Vormgeving:** Haagsblauw | **Fotografie:** Sjoerd van der Hucht, iStockphoto | **Lithografie en druk:** Drukkerij Atlas | **Redactieadres:** Prinses Beatrixlaan 35, HP B.09.013, Postbus 90504, 2509 LM Den Haag, nnredactie.nu@nn.nl | **Adreswijzigingen:** nn.dbm@nn.nl.