



Verzekeraars moeten **meer veranderen** dan alleen hun reclame

Een “mchtig mooie tijd” beleefde **Mei Li Vos** als Tweede-Kamerlid voor de PvdA. Ze blijft zich inzetten voor de zzp’er – en in ruimere zin voor een flexibele arbeidsmarkt – en de financiële markten kritisch volgen. “Verzekeraars moeten meer veranderen dan alleen hun reclame.”

Twee dagen voor dit gesprek plaatsvindt heeft Vos zich ingeschreven bij de Kamer van Koophandel als zzp’er. Dat was zo gepiept en dat ziet zij zelf ook als een van de belangrijkste zaken die ze tijdens haar Tweede-Kamerperiode heeft bereikt: met de belangen van de zzp’er wordt veel meer rekening gehouden dan vroeger. Het kan nog beduidend beter, maar in ieder geval is er erkenning gekomen voor het feit dat zzp’ers een belangrijk deel van de beroepsbevolking zijn gaan uitmaken.

Vos: “Toen ik in de Kamer kwam, was er voor de positie van de zzp’er geen aandacht. Er was zelfs nog nooit over vergaderd. Let wel: we hebben het hier over inmiddels twaalf procent van de beroepsbevolking. Als voornaamste dat ik in de Kamer heb bereikt, zie ik dat ik de zzp’er op de kaart heb gezet. Er is nu een aantal zaken rond dit thema geregeld of in gang gezet. En er komt nog een SER-advies. “Hopelijk krijgen ook de verzekeraars meer oog voor de zzp’er. Ik ervaar het nu zelf: als zzp’er wil ik een combinatie van arbeidsongeschiktheids- en pensi-

oenverzekering. Zodat in ieder geval een deel van de aov-premie die ik betaal wordt omgezet in pensioen als ik niks heb geclaimd.”

Vos vertelt dat ze zich – onder meer via het schrijven van artikelen – zal blijven inzetten voor de zzp’er. In ruimere zin geldt haar interesse de arbeidsmarkt. “In Nederland hebben we een redelijk functionerende arbeidsmarkt, overigens eerder ondanks dan dankzij de politiek. Maar de flexibiliteit zou aantrekkelijker gemaakt moeten worden. Je zekerheden als werkende zouden onafhankelijk moeten zijn van de plek waar je werkt. Zodat je niet bang hoeft te zijn dat je de hypotheek ineens niet meer kunt betalen als er wat verandert. Daar schuurt het nog steeds: er is behoefte aan dynamiek op de arbeidsmarkt, maar mensen blijven zitten waar ze zitten uit angst hun zekerheden te verliezen óf zelfs helemaal zonder werk te komen zitten.”

Vos meent dat vooral laagopgeleiden en allochtonen speciale aandacht verdienen. “Als je goede kwalificaties hebt, dan red je je wel op de arbeidsmarkt.” Vrouwen hoeven van haar niet speciaal een voorkeursbehandeling te krijgen. “Wel is het zaak dat vrouwen niet in deeltijdbanen blijven hangen. Dat een vrouw soms minder verdient dan een man in een vergelijkbare functie is ook een zaak van haarzelf; vrouwen moeten leren onderhandelen over hun beloning. Ik heb dat zelf ook moeten leren.”

Een initiatief als Women in Financial Services juicht Vos toe. “Meer vrouwen in de financiële wereld, dat is welkom. Ik zeg niet dat ze de problemen zullen oplossen. Maar ik ben benieuwd naar hun effect op de financiële sector, juist op de niveaus waar wordt besloten over business modellen en risico’s.”

Vos ziet zichzelf ook nog wel eens in de financiële branche werken. “Het lijkt mij best leuk om commissaris bij een bank of verzekeraar te zijn. Als Lodewijk de Waal het kan, kan ik het ook. Die uitspraak zal me wel weer op kritiek komen te staan, maar ik wil maar zeggen dat vrouwen niet te bang moeten zijn om hun ambities uit te spreken. Meer vrouwen zouden dat moeten doen.”

FISCALE WETGEVING

De financiële markten, daar wil Vos zich ook op toeleggen in haar nieuwe leven als zzp’er. Ze weet er inmiddels genoeg van, als woordvoerder financiële markten en financieel toezicht van haar fractie. Een woordvoerder die niet door alle financiële intermediairs serieus werd genomen omdat ze simpel zou zijn. “Het gescheld op internet is me tegengevallen, zo ga je niet met elkaar om. Maar je went eraan. Ik trek me dan ook niets aan van anoniem gescheld. Met schijterds hoef ik niet te praten. Anders was het als

Mei Li Vos:

“Als het om de financiële sector gaat, zie ik mezelf inmiddels als uiterst links.”

mensen hun mening gaven en toelichtten in een brief. Dat vind ik zinnig en dan ben ik best bereid mijn standpunt bij te stellen als iemand mij van zijn zienswijze weet te overtuigen.”

Toen Vos het woordvoerderschap verwierf, was de ‘woekerpolisaffaire’ al uitgebroken. Die affaire bevestigde wat de politiek al langer dacht: dat de kosten van de verzekeraars te hoog zijn en de verdiensten van het intermediair te hoog. Volgens Vos heeft echter ook de overheid zelf boter op het hoofd. “Uiteindelijk kom je bij de wetgeving uit. Daar spelen aanbieders op in met fiscaal-gedreven producten en is er aanbod, dan ontstaat vanzelf ook de vraag.” Juist het inzicht dat de Tweede Kamer indertijd zelf ook niet heeft opgelet, heeft de houding van Vos tegenover aanbieders en intermediair milder gemaakt. Ze begrijpt ook heel goed het intermediair dat klaagt over almaar oplopende administratieve lasten, hoewel ze onverkort achter de wet- en regel-

// Kamerbreed leeft het idee dat volledige marktwerking bij financiële diensten niet werkt //

geving staat. “Het was uit de hand gelopen met de gebakken-luchtverkoop. Als reactie zijn er bakken met regels over de branche uitgestort. Dat was toen ook nodig. Er zijn ook tussenpersonen bij mij in de Kamer geweest, met hartverscheurende verhalen over hoeveel minder ze zijn gaan verdienen onder meer doordat ze veel tijd kwijt zijn om de open normen uit de wetgeving goed te interpreteren. Men verdiende eerst echter toch wel ontzettend veel voor weinig dienstverlening, dat kan nu gewoon niet meer. “Ik vind het wel jammer dat al die regelgeving nodig is. In Europa zijn we allemaal juristen geworden. De menselijke relatie, toch de basis van handel, zijn we aan het wegregelen. Terwijl we eigenlijk met één A4-tje, of liever belofte kunnen volstaan. Daarop belooft de financiële instelling of dienstverlener het klantbelang voorop te stellen en dat product bij de consument te zoeken dat bij hem past en hem geld uitspaart. En zelfs dat papiertje zou niet nodig moeten zijn.” “Ik zie echter weinig verandering. Ik vind het stuitend dat verzekeraars ons blijven overladen met onnodige producten. Vertrouwen van de klant terugwinnen, betekent een ander business model, niet alleen andere reclame. Verzekeraars zouden terug moeten naar de basis, het model van de onderlinge waarborgmaat-

schappij waarin klanten belangen delen.”

Vos heeft de verzekeraars als Kamerlid goed leren kennen. Want natuurlijk was er een lobby vanuit het Verbond van Verzekeraars en vanuit de intermediairs. Vos vond het vooral praktisch: “De lobbyorganisaties zijn heel behulpzaam bij het uitleggen hoe dingen technisch in elkaar zitten. Dat was handig. Maar ik heb er altijd voor gewaakt niet slechts met één partij te spreken. Ik kreeg de meeste voeling ook juist door met financiële dienstverleners zelf te praten.” Grappig vond Vos het als een Kamerlid van een andere partij stukken voor zat te lezen uit een lobbybrief die zij zelf ook had gehad. Ze snapt het echter wel: de tijdsdruk waar Kamerleden onder leven is enorm. Zelf heeft Vos altijd wel bewust tijd ingebouwd om mailcontact met zoveel mogelijk stakeholders te onderhouden. “Het is verleidelijk om als Kamerlid alleen met lobbyisten te spreken. Je hebt gebrek aan tijd, dan is het wel makkelijk als je een pasklare notitie toegeworpen krijgt. Ik vind het echter bij het werk horen om contact te onderhouden met de achterban. Je bent immers volksvertegenwoordiger.” Overigens trokken de meeste fracties vrijwel gelijk met elkaar op als het om de financiële sector ging. Vos: “Ik beschouw me zelf als links-liberaal. Maar als het om de financiële sector gaat, zie ik mezelf inmiddels als uiterst links! En ik niet alleen: ook CDA en VVD doen dat. Allemaal zijn we gaan zien: volledige marktwerking bij financiële diensten, dat werkt niet.”

GEWENNING

De discussie over Customer Agreed Remuneration (CAR) volgt Vos uiteraard ook. Het Verbond van Verzekeraars pleit voor invoering van deze beloningsvorm, waarbij adviseur en klant de prijs van dienstverlening afspreken. Op het moment van schrijven van dit artikel was een kabinet met gedoogsteun van de PVV in de maak. Vos denkt dat de nieuwe regering niet heel anders zal kijken naar de positie van het intermediair (dat wil onder meer zeggen geen provisieverbod of -maximering als de branche zich gedraagt, red.). Het zal ook even duren voordat de nieuwe woordvoerders de sector hebben doorgrond. Zelf is Vos niet per se voor CAR. “CAR maakt het toch weer ingewikkeld. En als dingen complex worden, wantrouw ik ze. Het meest eenvoudige is uurtjefactuur of een vast tarief. Het publiek moet echter nog steeds wennen aan het feit dat advies gewoon uren werk inhoudt en er dus voor betaald moet worden. Maar als de klant weet dat de adviseur zijn best doet en hem geld gaat besparen, dan ben ik ervan overtuigd dat hij bereid is voor die dienstverlening te betalen.” ■