



# Totaalverbod is onwerkbaar

Tot onze tevredenheid is de door ons zwaar bepleitte kostentransparantie voor aanbieders geregeld in de tweede wijziging op het Besluit gedragstoezicht financiële ondernemingen (Bgfo). Beloningstransparantie voor het intermediair en kostentransparantie voor de aanbieders creëert het noodzakelijke level playing field. Deze tweede wijziging op het Bgfo is geconsulteerd.

Het ministerie van Financiën heeft in deze wijziging echter plotseling ook het voornemen bekend gemaakt dat alleen afsluit- en doorlooppromissie nog zijn toegestaan. Hier is niet eerder over gesproken. Alle vormen van geldelijke en niet-geldelijke beloning zijn verboden als deze niet zijn gekoppeld aan de totstandkoming van een specifieke overeenkomst. Natuurlijk, excessen moeten worden

*“Ministerie moet inducement-  
artikel hanteren zonder  
toevoeging dat alleen afsluit- en  
doorlooppromissie is toegestaan”*

voorkomen, maar de OvFD vindt een totaalverbod een te zware maatregel die voor financiële dienstverleners een praktisch onmogelijke situatie creëert.

Beloningen die voldoen aan kwalitatieve criteria moeten mogelijk blijven en kunnen worden gecontroleerd aan de hand van de inducementnorm, de norm die aangeeft of een beloning passend is. In dat kader moeten beloningen gewoon mogelijk zijn als ze de kwaliteit van de dienst ten goede komen en niet ten koste gaan van het belang van de klant.

Uit de consultatie blijkt ook dat het ministerie geen idee heeft van de positie van de serviceproviders. Immateriële of vaste vergoedingen moeten aan de individuele post worden toegerekend, “omdat ze een middel kunnen zijn voor de aanbieder om een goede relatie met de tussenpersonen op te bouwen, dan wel te onderhouden en dat dan het risico bestaat dat de tussenpersoon zich daardoor in zijn werkzaamheden laat beïnvloeden om een bepaald financieel product van die aanbieder te verkopen”.

Wat is er mis met een goede zakelijke relatie? Is dat niet een vereiste tussen zakenpartners? Waarom zo'n onuitvoerbaar artikel dat de administratieve lasten nog verder laat stijgen in een toch al zwaar getroffen branche. Het ministerie draaft hier echt door. Bovendien, als mogelijke beïnvloeding van de klant het argument is, waarom moet dit dan ook van toepassing zijn op serviceproviders? Zij hebben tenslotte geen rechtstreeks contact met de klant en kunnen die dus ook niet beïnvloeden. Toch moeten serviceproviders, die zaken als opleidingen of software ter beschikking stellen aan het intermediair, dit nu gaan toerekenen aan de individuele overeenkomst. Onlogisch, zeker omdat dergelijke zaken de efficiency en kwaliteit van het product verhogen.

Het gevolg van deze regel is dat producten optisch duurder lijken, terwijl de eindprijs die de consument voor zo'n product betaalt veelal gelijk of zelfs lager is, dan bij een vergelijkbaar product dat zonder serviceprovider tot stand is gekomen. Onlogische wetgeving dus.

De OvFD vindt dat het ministerie het inducementartikel moet hanteren zonder de toevoeging dat alleen afsluit- en doorlooppromissie is toegestaan. Neem eventueel ook een expliciet verbod op omzetbonussen op en voilà, we hebben eindelijk het geharmoniseerde stelsel voor zowel complexe als Mifid-producten dat we al anderhalf jaar proberen te bereiken, zonder een exponentiële stijging van de administratieve lasten.

Wij vragen ons regelmatig af waar dit alles naartoe gaat, zeker nu alle maatregelen in combinatie met de huidige marktomstandigheden een – zoals IG&H het zo treffend verwoord – dodelijke cocktail zijn voor het intermediair. Wij dringen dan ook aan op rust in de markt voor nieuwe wettelijke maatregelen om financiële dienstverleners de mogelijkheid te geven alle nieuwe regels in de bedrijfsvoering te implementeren.