

## Memo

- Ter informatie
- Ter bespreking
- Voor actie
- Concept

Aan	Deelnemers consultatie passende provisie financiële dienstverleners
Van	AFM
Datum	18 mei 2009
Referentie	0902-2131m
Pagina	1 van 27
Betreft	Concept leidraad passende provisie financiële dienstverleners

### 1. Inleiding

**Let op! Deze leidraad is opgesteld op basis van de huidige wet- en regelgeving. Het ministerie van Financiën is voornemens nog enkele aanpassingen door te voeren. Deze aanpassingen zullen naar onze inschatting vooral van invloed zijn op de niet-geldelijke vergoedingen. Om die reden wordt hierop in deze leidraad vooralsnog niet in detail ingegaan.**

Per 1 januari 2009 zijn in het Besluit gedragstoezicht financiële ondernemingen ('Bgf') nieuwe bepalingen geïntroduceerd voor financiële dienstverleners ('FD-ers') op het gebied van provisiebetaling en beloningstransparantie. Deze bepalingen beogen de consument beter te beschermen indien hij een complex product of een hypothecair krediet wil aanschaffen. In het systeem van provisie schuilt namelijk een risico van beloninggedreven 'kleuring' van het advies dat door de tussenpersoon wordt gegeven, omdat de tussenpersoon door de aanbieder wordt betaald. De regels inzake beloningstransparantie en provisiebetaling zijn gericht op het ondervangen van dit risico.

De Markets in Financial Instruments Directive ('MiFID') die per 1 november 2007 in de Wet op het financieel toezicht ('Wft') is geïmplementeerd heeft al een inhoudelijke norm geïntroduceerd voor provisie. Deze inducementnorm moet leiden tot passende provisie. De regels die voortvloeien uit de MiFID zijn bij de nieuwe regels voor FD-ers als uitgangspunt genomen. Dit document is een leidraad over de toepassing van de inducementregels die gelden voor FD-ers. Een belangrijk deel van deze regels is opgenomen in open normen. De leidraad die de AFM geeft, ziet vooral op deze open normen en de wijze waarop provisie transparant gemaakt moeten worden. De AFM geeft, mede aan de hand van voorbeelden, handvatten voor het toepassen van de inducementregels. De AFM stelt hiermee geen nadere regels.

De AFM heeft met dit document niet als doel om op voorhand bepaalde provisiestructuren te verbieden. Het uitgangspunt voor de AFM is dat excessieve prikkels die van provisie kunnen uitgaan worden weggenomen. De verantwoordelijkheid voor de beoordeling van de toelaatbaarheid van de provisie ligt bij de FD-er. Dit brengt naar het oordeel van de AFM onder meer mee dat een FD-er zijn beleid inzake inducements vastlegt in procedures en maatregelen. De AFM zal doorgaans marginaal toetsen of de FD-er de betreffende provisie mag ontvangen of verschaffen.

In een ideale situatie ontvangt de FD-er helemaal geen provisie van derden, maar brengt de FD-er haar kosten direct in rekening bij de klant. Een andere mogelijkheid is dat de FD-er de provisie die wordt ontvangen van de aanbieder één-op-één doorbetaalt aan de cliënt. In beide gevallen geldt dat de complexe inducementregels niet van

toepassing zijn. Er is immers niet langer een prikkel om het belang van de cliënt niet centraal te stellen, omdat geen sprake kan zijn van mogelijke sturing door de aanbieder. Het voorgaande laat onverlet dat een passende combinatie van afsluit- en doorlopende provisie mogelijk zal blijven in de toekomst.

Hierna wordt allereerst in hoofdstuk 2 ingegaan op de achtergrond van de inducementregels. De interactie met Europa en beleggingsondernemingen wordt in hoofdstuk 3 beschreven. In hoofdstuk 4 wordt het wettelijk kader aan de hand van een stroomdiagram uiteengezet (zie bijlage 1). Vervolgens zal in hoofdstuk 5 nader worden ingegaan op de zienswijze van de AFM op specifieke onderdelen van het wettelijk kader. In hoofdstuk 6 zal een nadere uitwerking worden gegeven aan de hand van enkele praktijkvoorbeelden. Tenslotte worden in hoofdstuk 7 de vervolgstappen beschreven.

Om dit document optimaal te gebruiken dient het stroomdiagram uit bijlage 1 te worden gebruikt.

## 2. Achtergrond

Tijdens de behandeling in de Tweede Kamer in 2007 van het wetsvoorstel tot implementatie van de MiFID werd geconstateerd dat er op het gebied van provisiebetaling en beloningstransparantie verschillende soorten regelgeving van toepassing zijn. Dit waren de volgende bepalingen:

- De Adviesmatchregelgeving is van toepassing op complexe producten en houdt onder meer in dat de beloning van de tussenpersoon transparant moet worden gemaakt. Daarnaast is er een balans voorgeschreven tussen de afsluit- en doorlopende provisie, waardoor de uitbetaling van de provisie door de aanbieder beter overeenstemt met de inspanning van de tussenpersoon.
- Sinds 1 november 2007 is de MiFID inducementnorm op beleggingsondernemingen van toepassing. Deze norm houdt in dat de beloning transparant moet worden gemaakt en aan een tweetal eisen moet voldoen (de beloning moet de kwaliteit van de dienst ten goede komen en geen afbreuk doen aan de verplichting van de onderneming om zich in te zetten voor de belangen van de klant).
- De modellen De Ruiter zijn een vorm van zelfregulering. Artikel 60 Bgfo geeft criteria voor precontractuele kostentransparantie voor complexe verzekeringen. Op basis van dit artikel heeft Model 2 van De Ruiter voor beleggingsverzekeringen invulling gegeven aan deze eisen. Onderdeel van deze kosten zijn kosten voor distributie, waaronder provisie.

Zowel marktpartijen als de Tweede Kamer hebben de wens geuit om tot harmonisatie te komen van de verschillende soorten regelgeving. In dit kader heeft overleg plaatsgevonden tussen de sector, het ministerie van Financiën en de AFM met als doel om tot harmonisatie te komen van de verschillende regimes. De MiFID inducementnorm is hierbij als uitgangspunt genomen. De reden hiervoor is dat de MiFID-regels in Europees verband zijn vastgesteld en niet eenvoudig gewijzigd kunnen worden. Daarnaast biedt de inducementnorm betere bescherming voor de consument. De wetgever heeft hierbij ook aangegeven dat het bij de verkoop van complexe producten en effectenhypotheken, beleggingsverzekeringshypotheken en andere hypotheekvormen, wenselijk is om aan te sluiten bij de inducementnorm.

Voor marktpartijen brengen de nieuwe regels een aantal veranderingen met zich. Een deel van de beloningen die zij betalen en ontvangen zullen mogelijk niet meer zijn toegestaan in de huidige vorm. De FD-er zal hier in haar bedrijfsvoering op in moeten spelen, zodat de beheerste en integere uitoefening van het bedrijf gewaarborgd blijft. Voor de AFM betekent dit dat zij zich moet inspannen om het doel en de strekking van de norm zo goed mogelijk over te brengen en zo nodig zal moeten optreden. In dat kader is de AFM eind 2008 begonnen met het formuleren van een zienswijze over de toepassing van de inducementregels, omdat veel partijen hebben aangegeven behoefte te hebben aan duidelijke voorbeelden. In enkele sessies met brancheorganisaties is de toepassing van de regels de afgelopen maanden besproken. Mede op basis hiervan heeft de AFM deze leidraad opgesteld.

Ondanks alle kritiek op de voorgestelde wijzigingen, lijken marktpartijen er zelf ook van overtuigd dat er iets moet veranderen in de wijze waarop tussenpersonen worden beloond. Veel consumenten denken nu ten onrechte dat een financieel advies gratis is. De beloning van de tussenpersoon is op dit moment vaak nog een zaak tussen de aanbieder en de tussenpersoon. Deze is uiteraard wel verwerkt in de totale prijs van het financiële product. Zowel aanbieders als tussenpersonen zien in dat de gehele sector is gebaat bij duidelijkheid over de aard en de hoogte van de beloning. Een moderner beloningssysteem kan zo bijdragen aan het vertrouwen in de bedrijfstak. Met het oog op andere beloningsvormen hebben de Nederlandse vereniging van assurantieadviseurs en financiële dienstverleners (NVA), de branchevereniging van onafhankelijke assurantie- en financiële adviseurs (NBVA) en het Verbond van Verzekeraars het onderzoeksbureau SEO Economisch Onderzoek ingeschakeld om onderzoek te doen naar alternatieven voor het huidige beloningssysteem.<sup>1</sup> Het rapport beschrijft de verschillende beloningsvormen. De combinatie van afsluit- en doorlopende provisie en ‘fee for advice’ (declaratie per uur, product of advies) wordt passend bevonden; uitsluitend afsluitprovisie en omzetgerelateerde bonusprovisie niet.

### **3. Level playing field met beleggingsondernemingen**

De AFM hecht er waarde aan om de inducementnorm zoals vastgelegd in de artikelen 168a Bgfo (voor beleggingsondernemingen) en artikel 149a Bgfo (voor FD-ers) waar mogelijk op eenzelfde wijze te interpreteren en toe te passen. Alleen op die manier wordt een ‘level playing field’ voor alle financiële ondernemingen gewaarborgd. Aangezien artikel 168a Bgfo is gebaseerd op bepalingen uit de MiFID, waar op nationaal niveau niet van mag worden afgeweken voor beleggingsondernemingen, is het Europese perspectief ook van belang bij de uitleg en toepassing van artikel 149a Bgfo.

The Committee of European Securities Regulators (‘CESR’) heeft een document opgesteld, dat als leidraad dient voor het beoordelen van de toelaatbaarheid van provisies.<sup>2</sup> Dit document is na consultatie van marktpartijen opgesteld en geeft het standpunt van CESR weer. De Europese Commissie steunt het standpunt van CESR. De AFM zal bij het toetsen van provisies aansluiting zoeken bij dit document en het doel en de strekking van de inducementregels.

---

<sup>1</sup> “Inzicht in belonen”, Uitgangspunten voor duurzame beloningsvormen in de intermediaire distributiekolom voor complexe verzekeringsproducten, Amsterdam, mei 2008.

<sup>2</sup> CESR Recommendations ‘Inducements under MiFID’, May 2007, ref. CESR/07-228b.

Tussenpersonen die gebruik maken van het nationaal regime zullen te maken krijgen met beide regimes. Indien zij namelijk bij de totstandkoming van een overeenkomst inzake een complex product of hypothecair krediet beleggingsdiensten verlenen (bijvoorbeeld het geven van advies over en het ontvangen en doorgeven van orders met betrekking tot beleggingsfondsen) zijn op deze beleggingsdiensten de inducementregels van artikel 168a Bgfo van toepassing. Op het hypothecaire deel van de hypotheek is echter artikel 149a Bgfo van toepassing. Als gevolg hiervan kan een tussenpersoon die gebruik maakt van het nationaal regime dus te maken krijgen met de inducementregels uit zowel artikel 149a Bgfo als 168a Bgfo.<sup>3</sup>

#### 4. Wettelijk kader

In dit hoofdstuk zal aan de hand van het stroomdiagram uit bijlage 1 het wettelijk kader van inducements uiteen worden gezet. Vervolgens zal worden ingegaan op de verhouding tussen artikel 149a Bgfo en de balansregel van artikel 150 Bgfo. Voor een overzicht van het wettelijk kader wordt verwezen naar bijlage 2.

Artikel 149a Bgfo luidt als volgt:

1. Een aanbieder, bemiddelaar of adviseur verschaft of ontvangt, voor het bemiddelen of adviseren inzake een complex product of een hypothecair krediet, rechtstreeks of middellijk geen provisie die niet noodzakelijk is voor het verlenen van de betreffende dienst of deze mogelijk maakt.
2. Het eerste lid is niet van toepassing op:
  - a. provisies die worden verschaft door of aan de cliënt of degene die namens hem optreedt;
  - b. provisies die worden verschaft door of aan een derde of degene die namens hem optreedt, indien:
    - 1° de bemiddelaar of adviseur de cliënt op uitvoerige, accurate en begrijpelijke wijze mededeling doet van het bestaan, de aard en het bedrag of, indien het bedrag niet kan worden achterhaald, de wijze van berekening van de provisie voordat de betreffende dienst wordt verleend; en
    - 2° de verschaffing van de provisie de kwaliteit van de betreffende dienst ten goede komt en geen afbreuk doet aan de verplichting van de aanbieder, bemiddelaar of adviseur om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt.

##### Stap 1

Artikel 149a Bgfo is een verbodsartikel. Artikel 149a, eerste lid, Bgfo verbiedt een aanbieder, bemiddelaar of adviseur provisie te verschaffen of ontvangen voor het bemiddelen of adviseren inzake een complex product of een hypothecair krediet, rechtstreeks of middellijk, die niet noodzakelijk is voor het verlenen van de betreffende dienst of deze mogelijk maakt. Artikel 1:1 Wft definieert het begrip provisie als volgt: “*beloning of vergoeding, in welke vorm dan ook, voor het bemiddelen of adviseren terzake van een financieel product of het verlenen van een beleggingsdienst of nevendienst*”. Gelet op de ruime definitie van provisie zal een ontvangen vergoeding snel kwalificeren als een provisie. Dit betekent dat naast geldelijke vergoedingen ook niet-geldelijke vergoedingen zoals opleiding of software onder het begrip provisie vallen.<sup>4</sup> Bovendien omvat het begrip provisie niet alleen de

---

<sup>3</sup> Voor een verdere uiteenzetting van de inducementregels bij beleggingsondernemingen wordt verwezen naar de leidraad beleggingsondernemingen en provisies.

<sup>4</sup> Besluit van 9 december 2008 inzake wijziging van het Bgfo met het oog op harmonisatie van voor aanbieders en bemiddelaars geldende regels inzake provisies en het Besluit boetes Wft.

afsluit- en doorlopende provisie die de tussenpersoon van de aanbieder ontvangt, maar ook de provisie die de aanbieder betaalt aan een derde, bijvoorbeeld een serviceprovider of inkooporganisatie, terzake van het bemiddelen van een financieel product. Verder valt ook de betaling van de cliënt aan de tussenpersoon onder de reikwijdte van het begrip provisie. Voorbeelden hiervan zijn betaling op basis van een uurtarief of een vast bedrag. In artikel 149a, tweede lid, Bgfo is hier een specifieke bepaling over opgenomen, welke wordt besproken bij stap 3.

De inducementnorm is van toepassing op financiële dienstverlening aan cliënten. Dit betekent dat de inducementnorm geldt in het kader van de financiële dienstverlening aan zowel particulieren als de zakelijke markt.

De beloning of vergoeding moet betrekking hebben op het bemiddelen of adviseren terzake van een complex product of een hypotheek. Tussenschakels in de keten zijn ook bemiddelaar voor zover ze bemiddelingswerkzaamheden verrichten. Verder kan ook een aanbieder bemiddelaar zijn. Dit is bijvoorbeeld het geval indien een aanbieder bemiddelt in producten van een andere aanbieder.

Op het hiervoor beschreven verbod zijn drie uitzonderingen mogelijk, die in de onderstaande stappen worden toegelicht.

#### Stap 2

Vergoedingen die ‘noodzakelijk’ zijn of de dienst ‘mogelijk maken’ vallen niet onder de reikwijdte van het verbod. In de toelichting op artikel 149a, eerste lid, Bgfo is opgenomen dat bij vergoedingen die ‘noodzakelijk’ zijn voor het verrichten van de betreffende dienst of dit ‘mogelijk maken’, onder andere gedacht kan worden aan wettelijke heffingen of juridische kosten. In artikel 26 van de Uitvoeringsrichtlijn MiFID is bepaald dat noodzakelijke kosten zijn toegestaan op voorwaarde dat deze *“van nature niet kunnen botsen met de plicht van de onderneming om zich op loyale, billijke en professionele wijze in te zetten voor de belangen van haar cliënten”*. Met *“van nature”* wordt duidelijk gemaakt dat objectief moet worden beoordeeld dat de vergoeding niet kan botsen met voornoemde plicht en niet of dit daadwerkelijk gebeurt in een specifieke situatie.

#### Stap 3

Artikel 149a, tweede lid, onderdeel a, Bgfo bepaalt dat indien de provisie wordt betaald door of aan de cliënt de provisie is toegestaan; het eerste lid (het verbod) is dan niet van toepassing. Indien de klant zelf de provisie met de tussenpersoon overeenkomt en betaalt is er namelijk geen sprake van mogelijke sturing door een derde. Het idee hierachter is dat indien de cliënt betaalt hij ook degene is die bepaalt, waardoor er geen risico is dat de provisiebetaling niet in het belang van de klant is. Er is sprake van een betaling van de cliënt indien de cliënt zelf de rekening voldoet. Ook in het geval dat de tussenpersoon de provisie één-op-één doorbetaalt aan de cliënt is artikel 149a Bgfo niet van toepassing. Indien een provisie van een derde niet geheel wordt doorbetaald aan de cliënt, wordt het deel dat niet wordt doorbetaald door de tussenpersoon getoetst aan de inducementregels.

*Een cliënt die een vergoeding per uur ('fee for advice') of een vast bedrag betaalt aan een tussenpersoon voor het bemiddelen en adviseren van de hypotheek, is een voorbeeld van een provisie die is toegestaan. Het gaat hier om een provisie die wordt betaald door een cliënt aan een tussenpersoon. Hierdoor is er geen risico dat de tussenpersoon vanwege de provisiebetaling niet in het belang van de cliënt handelt. Er kan immers geen sprake zijn van mogelijke sturing door een derde.*

#### Stap 4, 5

Indien de provisie niet 'noodzakelijk' is voor het verlenen van de dienst, deze niet 'mogelijk maakt' of niet wordt betaald of ontvangen door de cliënt, moet de provisie voldoen aan de eisen van artikel 149a, tweede lid, onderdeel b, Bgfo. Uit het stroomdiagram uit bijlage 1 blijkt dat de provisie van derden 1) de kwaliteit van de dienst ten goede dient te komen en 2) geen afbreuk mag doen aan de verplichting van de FD-er zich in te zetten voor de belangen van de cliënt (hierna: "de twee eisen").

Zoals uit het voorgaande blijkt zijn "de twee eisen" vormgegeven in open normen. In het volgende hoofdstuk wordt nader ingegaan op de wijze waarop provisie die worden verschaft door of aan een derde zullen worden getoetst aan de inducementregels.

#### Stap 6

Wanneer de provisie aan "de twee eisen" voldoet (stap 4 en 5) moet deze transparant worden gemaakt voor de cliënt. De verplichting tot het transparant maken van de provisie geldt zowel op grond van artikel 149a Bgfo als op grond van artikel 58 Bgfo. Laatstgenoemd artikel bepaalt dat de bemiddelaar een consument informatie moet verstrekken over de hoogte van de provisie, de afsluitprovisie, het jaarlijkse bedrag aan doorlopende provisie en het aantal termijnen daarvan die de aanbieder rechtstreeks of middellijk zal betalen in verband met het complexe product of het hypothecair krediet. De bemiddelaar moet de daadwerkelijke beloning transparant maken. Het gaat hier om het exacte bedrag; er kan dus niet worden volstaan met het doorgeven van percentages. Verder moet de bemiddelaar het hele bedrag in de keten transparant maken, dus ook het deel dat wordt ontvangen door tussenschakels zoals serviceproviders of inkooporganisaties.<sup>5</sup>

Artikel 149a Bgfo verlangt op een soortgelijke manier als artikel 58 Bgfo dat inzicht wordt gegeven aan de cliënt in het bedrag en de aard van de provisie. De verplichting tot het bieden van de transparantie rust ingevolge artikel 149a Bgfo op de bemiddelaar of adviseur. Door de toevoeging 'rechtstreeks of middellijk' in artikel 149a, eerste lid Bgfo wordt nog eens verduidelijkt dat deze verplichting geldt voor de hele distributieketen, dus ook voor tussenschakels zoals serviceproviders en inkooporganisaties.

In het volgende hoofdstuk wordt nader ingegaan op de wijze waarop invulling gegeven moet worden aan de verplichting tot het transparant maken van de provisie.

---

<sup>5</sup> Nota van Toelichting (Staatsblad 2008, 546) p. 19 en 22.

## Verhouding met balansregel

De inducementregels zijn van toepassing naast de regels die betrekking hebben op de provisiebetaling. Dit betreft de balansregel, welke de maximale verhouding tussen de afsluit- en doorlopende provisie (balans) voorschrijft en de verplichting tot een evenredige uitbetaling van de doorlopende provisie in minimaal tien jaar. De balansregel is neergelegd in artikel 150 Bgfo. De verhouding tussen de inducementregels en de balansregel is als volgt. Provisies moeten eerst worden getoetst aan de inducementregels. Hierbij is van belang dat het totaal van de (afsluit- en doorlopende) provisie voldoet aan de inducementregels.<sup>6</sup> Indien de gehele provisie de toets doorstaat, dient de provisie vervolgens conform de balansregel te worden uitbetaald.

*De normadressaat van artikel 150 Bgfo, dat ziet op de adviesmatchregelgeving, is de aanbieder. Dit brengt met zich dat de aanbieder de provisie, nadat deze is getoetst aan de inducementregels, op grond van artikel 150 Bgfo uitbetaalt volgens de balansregel. Het maakt hierbij niet uit of de aanbieder dit bedrag rechtstreeks aan de bemiddelaar betaalt of middellijk via een serviceprovider. De serviceprovider mag dus niet meer afsluitprovisie ontvangen van de aanbieder dan artikel 150 Bgfo voorschrijft. De serviceprovider hoeft op zijn beurt de provisie die wordt verschaft aan de bemiddelaar niet volgens de balansregel uit te betalen.*

De AFM merkt op dat de inducementregels en de balansregel niet altijd goed verenigbaar zijn met elkaar. Het doel van de balansregel is ervoor te zorgen dat de provisie en het moment van uitbetaling daarvan aan de tussenpersoon beter aansluiten op diens inspanningen. Dit hoeft echter niet te stroken met zijn daadwerkelijke inspanningen. De inducementregels daarentegen gaan uit van passende provisiestructuren waarbij de beloning juist wel aansluit bij de mate van (daadwerkelijke) inspanning die hier tegenover staat.

Het voorgaande kan leiden tot een zekere tegenstrijdigheid in een situatie dat een tussenpersoon een doorlopende vergoeding ontvangt, terwijl hier geen werkzaamheden tegenover staan. Het zal dan moeilijk zijn aan te tonen dat de provisie voldoet aan de inducementregels. Gelet op de inducementregels mag een tussenpersoon een dergelijke vergoeding vermoedelijk niet meer ontvangen (zie ook hoofdstuk 5). Het uitgangspunt van de AFM is dat de provisie eerst aan de inducementregels wordt getoetst en daarna wordt betaald volgens de balansregels. De AFM zal een dergelijke doorlopende vergoeding aanmerken als een toegestane vorm van provisie. Het totaal aan provisie is dan namelijk al getoetst.

*Een bemiddelaar verricht werkzaamheden voor een aanbieder en ontvangt hiervoor een bedrag van € 2.500 aan afsluitprovisie. De werkzaamheden van de bemiddelaar hebben uitsluitend betrekking op het bemiddelen bij de totstandkoming van de overeenkomst. De doorlopende zorgplicht ligt bij de aanbieder. Het bedrag van € 2.500 is een passende provisie gezien de aard van de werkzaamheden. De aanbieder dient het bedrag aan afsluitprovisie volgens de balansregel uit te betalen. Dit betekent dat de aanbieder maximaal 70% aan provisie mag betalen en de resterende 30% evenredig verspreid over een periode van tien jaar. De doorlopende betaling is enkel een gevolg van de toepassing van de balansregel. Het bedrag van € 2.500 aan provisie is reeds getoetst aan de inducementregels en wordt vervolgens gespreid betaald.*

<sup>6</sup>Nota van Toelichting (Staatsblad 2008, 546) p. 19.

## 5. Zienswijze AFM op passende provisies

### Inleiding

De inducementregels hebben vooral als doel om excessieve prikkels weg te nemen die provisies kunnen bevatten en die daarmee het belang van de cliënt niet centraal stellen. Genoemde regels kunnen worden beschouwd als een eerste filter om deze prikkels weg te nemen, zodat het risico van beloninggedreven ‘kleuring’ van het advies wordt ondervangen.

In een ideale situatie ontvangt de tussenpersoon helemaal geen provisies van derden, maar brengt de tussenpersoon haar kosten direct in rekening bij de cliënt, bijvoorbeeld door middel van een uurtarief of een vast bedrag. De tussenpersoon ontvangt uitsluitend een beloning van de cliënt; er is sprake van een eenzijdige beloning. Een voordeel van een dergelijke eenzijdige beloning is dat geen sprake kan zijn van sturing door een aanbieder. Een andere mogelijkheid is dat de FD-er de provisie die wordt ontvangen van de aanbieder één-op-één doorbetaalt aan de cliënt. In beide gevallen geldt dat de complexe inducementregels niet van toepassing zijn. Er is immers niet langer een prikkel om het belang van de cliënt niet centraal te stellen. Het voorgaande laat onverlet dat een passende combinatie van afsluit- en doorlopende provisie mogelijk zal blijven in de toekomst.

Naast de inducementregels zijn er nog andere gedragsregels in de Wft, zoals bijvoorbeeld de regel dat advies passend moet zijn (artikel 4:23 Wft). In het kader van de naleving van de inducementregels is het voor een tussenpersoon en een aanbieder niet voldoende indien zij kunnen aantonen dat deze overige gedragsregels worden nageleefd. De regelgeving omtrent inducements bevat een op zichzelf staande norm. De toegevoegde waarde hiervan ligt niet alleen in het transparant maken van provisies, maar tevens in het feit dat bepaalde provisies niet zijn toegestaan.

De verstrekker en de ontvanger van de provisie stellen elkaar, op grond van artikel 4:99 Wft, over en weer in staat om te voldoen aan de inducementregels. Beide hebben namelijk de verantwoordelijkheid om te beoordelen of sprake is van een passende provisie. Hiermee heeft de verstrekker van de provisie een haalplicht en de ontvanger een brengplicht. Het voorgaande betekent bijvoorbeeld dat de aanbieder zich zal moeten inspannen om kennis te vergaren over de werkzaamheden die de tussenpersoon verricht in het kader van de provisie. Anderzijds moet de tussenpersoon de aanbieder in staat stellen deze kennis te verkrijgen.

Onderstaand wordt aan de hand van het stroomdiagram uit bijlage 1 de zienswijze van de AFM uiteen gezet.

### Stap 1 - Reikwijdte

Artikel 149a, eerste lid, Bgfo verbiedt een aanbieder, bemiddelaar of adviseur provisie te verschaffen of ontvangen voor het bemiddelen of adviseren inzake een complex product of een hypothecair krediet, rechtstreeks of middellijk, die niet noodzakelijk is voor het verlenen van de betreffende dienst of deze mogelijk maakt.<sup>7</sup> De in de MiFID vastgelegde ‘inducementnorm’ is hierbij als uitgangspunt genomen. De AFM wil met het oog op ‘level playing field’ de inducementnorm voor beleggingsondernemingen en FD-ers zo veel mogelijk op een gelijke manier toepassen.

---

<sup>7</sup> Volgens Van Dale is de betekenis van het woord ‘voor’ onder meer ‘met betrekking tot’ en ‘ter aanduiding van een strekking’.

CESR zegt over de toepassing van de inducementregels het volgende. “A payment that has no connection with the relationship between investment firm, product company and client may not be in connection with the provision of an investment or ancillary service to a client. It is hard to make such argument, however, when such a payment has some dependence on or relationship with current, past or prospective product acquisitions by clients of the investment firm. Similarly, the mere naming of a payment or holding it out as a service provided to the product management company by the investment firm does not remove it from being treated as being ‘in connection with the provision of an investment or ancillary service to a client’”.<sup>8</sup> Dit leidt er naar het oordeel van de AFM toe dat indien de vergoeding enige afhankelijkheid van, of relatie met, het bemiddelen of adviseren inzake een complex product of een hypotheekair krediet heeft, de inducementregels van toepassing zijn.<sup>9</sup> Gelet op het doel en de strekking van de regelgeving is dit ook logisch. Het gaat om het belang van de cliënt en de prikkel die een provisie kan geven om niet in het belang van de cliënt te handelen.

Het herlabelen van een vergoeding heeft geen invloed op de toepassing van de inducementregels. Het maakt met andere woorden niet uit hoe partijen de vergoeding noemen, bijvoorbeeld “gegarandeerde winstdeling” of een “declaratie voor verleende diensten” in plaats van een afsluitprovisie. Ook van dergelijke vergoedingen kan een ongewenste prikkel uitgaan. Maatgevend blijft of de vergoeding enige afhankelijkheid van, of relatie met, het bemiddelen of adviseren inzake een complex product of een hypotheekair krediet heeft.

Verder is van belang om op te merken dat bemiddelen een ruim begrip is waar veel werkzaamheden onder vallen. Partijen kunnen de inducementregels niet ontduiken door de werkzaamheden te bestempelen als ‘uitbesteden’. Steeds zal bekeken moeten worden wat de werkzaamheden feitelijk inhouden. Indien sprake is van bemiddelen (of adviseren) zijn de inducementregels van toepassing. Deze benadering van ‘substance over form’ moet het gebruik van ontwijkroutes inperken.

*Een ‘leadgenerator’ voorziet een bemiddelaar in hypotheek van contactgegevens van potentiële cliënten. Voor het verstrekken van deze gegevens betaalt de bemiddelaar een vergoeding aan de ‘leadgenerator’. Het verstrekken van uitsluitend contactgegevens wordt niet gezien als bemiddelen of adviseren, dus de ‘leadgenerator’ hoeft op basis van genoemde activiteiten niet te beschikken over een vergunning van de AFM. De vergoeding die de bemiddelaar betaalt aan de ‘leadgenerator’ heeft enige afhankelijkheid van, of relatie met, de dienst van de bemiddelaar, te weten het bemiddelen in hypotheek en de uiteindelijke cliënt. Het feit dat het verstrekken van contactgegevens niet kwalificeert als bemiddelen inzake een hypotheek, doet derhalve niet terzake. De vergoeding moet dan ook worden getoetst aan “de twee eisen”. Voldoet deze hieraan dan moet deze transparant worden gemaakt door de bemiddelaar. De ‘leadgenerator’ valt in dit voorbeeld niet onder het toezicht van de AFM en hoeft de provisie dus niet transparant te maken. Over de wijze waarop de betaling van de bemiddelaar aan de ‘leadgenerator’ vorm kan worden gegeven wordt verwezen naar stap 5 in dit hoofdstuk.*

<sup>8</sup> CESR Feedback Statement, May 2007, ref. CESR/07-316, punt 9. De onderstreping van de woorden is van de AFM.

<sup>9</sup> Zie ook de Nederlandse en de Engelse taalversie van artikel 26 Uitvoeringsrichtlijn MiFID (de MiFID is als uitgangspunt genomen voor de inducementregels van FD-ers).

#### Stap 4

Naar aanleiding van stap 4 uit het stroomdiagram merkt de AFM het volgende op. Ten aanzien van de eis dat provisies van derden de kwaliteit van de dienst ten goede moeten komen speelt Overweging 39 van de Uitvoeringsrichtlijn MiFID ('Overweging 39') een belangrijke rol. In het kader van 'level playing field' zal de AFM deze Overweging ook toepassen op FD-ers. Dit brengt met zich dat indien een tussenpersoon een provisie ontvangt voor het bemiddelen of adviseren inzake een complex product of een hypothecair krediet en de betreffende dienst niet wordt beïnvloed door de provisie, de provisie geacht wordt de kwaliteit van de dienst ten goede te komen. Door de provisie wordt het aanbod aan producten of diensten verruimd. De tussenpersoon zal wel moeten kunnen aantonen dat de betreffende dienst niet is beïnvloed. Het gaat er hierbij om dat geen sprake mag zijn van ongepaste invloed op het advies (unbiased advice). Indien sprake is van ongepaste invloed bestaat een materiële kans dat het advies niet passend is. Omgekeerd geldt dat het (herhaaldelijk) overtreden van artikel 4:23 Wft door een FD-er, voor de AFM een signaal is dat sprake kan zijn van ongepaste invloed van provisies op het advies.

*Een cliënt heeft € 100.000 aan eigen middelen en wil een hypotheek afsluiten van € 200.000. De bemiddelaar ontvangt een afsluitprovisie van 1,5% ongeacht de hoogte van de hoofdsom. Deze cliënt krijgt het advies om, in plaats van eigen middelen in te brengen, maximaal te gaan lenen en zijn eigen middelen op een spaarrekening te zetten. Dit advies is mogelijk gestuurd door de prikkel die uitgaat van de afsluitprovisie. Hoe hoger de hoofdsom van de hypotheek, hoe hoger de afsluitprovisie voor de bemiddelaar immers is. Door deze provisiestructuur ontstaat een prikkel om het belang van de cliënt niet centraal te stellen. Bij het toetsen van deze provisie aan stap 4 zal de tussenpersoon extra alert moeten zijn en kunnen aantonen dat de provisie geen ongepaste invloed heeft op het advies. Indien blijkt dat deze cliënt geen passend advies heeft gekregen, is dat voor de AFM een signaal dat de afsluitprovisie in dit voorbeeld de kwaliteit van de dienst mogelijk niet ten goede komt.*

Opgemerkt wordt dat de provisie op een collectief niveau de kwaliteit van de betreffende dienst ten goede kan komen. Dit hoeft dus niet op het niveau van elke individuele cliënt het geval te zijn. Een niet-geldelijke vergoeding zoals opleiding of software die wordt verstrekt, kan in het algemeen de kwaliteit van de dienst ten goede komen.

Samengevat kan worden gesteld dat bij het toetsen van de mate waarin vergoedingen van of aan derden de kwaliteit van de dienst ten goede komen, de AFM onder meer Overweging 39 een rol zal laten spelen en zal beoordelen in hoeverre sprake is van een ruimer assortiment aan producten of diensten. Daarnaast mag de provisie geen ongepaste invloed hebben op het advies.

*Een bemiddelaar ontvangt van een aanbieder per afgesloten hypotheek € 2.000 als afsluitprovisie voor het adviseren en bemiddelen. Indien het advies van de bemiddelaar niet wordt beïnvloed door de provisie, wordt de provisie geacht de kwaliteit van de totstandkoming van de overeenkomst ten goede te komen. Door de provisie wordt het aanbod aan producten voor cliënten van de bemiddelaar verruimd. De bemiddelaar zal wel moeten kunnen aantonen dat geen sprake is van ongepaste invloed van de provisie op het advies. Uiteraard zal nog wel beoordeeld moeten worden of deze provisie ook aan de overige eisen voldoet.<sup>10</sup>*

## Stap 5

Wat betreft de eis dat een provisie geen afbreuk doet aan de verplichting van de aanbieder, bemiddelaar of adviseur om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt (stap 5 uit het stroomdiagram) sluit de AFM aan bij de factoren waarvan CESR aangeeft dat ze relevant zijn bij deze beoordeling. De AFM zal bij het toetsen van de mate waarin de provisie geen afbreuk doet aan de verplichting van de aanbieder, bemiddelaar of adviseur om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt (“*in the best interest of the client*”) kijken naar de provisie die in de betreffende cliëntrelatie per dienst (bemiddelen of adviseren) wordt betaald of ontvangen. De AFM zal hierbij vijf indicatoren meewegen.

### 1. Het soort dienst van de FD-er waarop de provisie van invloed is

Het soort dienst en de werkzaamheden die worden verricht bij het bemiddelen of adviseren zijn een indicator van de mate waarin een provisie geen afbreuk doet aan de verplichting van de FD-er om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt. Sommige tussenpersonen geven de consument een integraal advies als deze voor een hypotheek komt. Dit zal meer werkzaamheden met zich brengen dan wanneer de werkzaamheden van de tussenpersoon zich beperken tot het tot stand laten komen van de overeenkomst. De dienst die de tussenpersoon verricht dient de beloning die hiervoor wordt ontvangen te rechtvaardigen.

*Het maakt voor een tussenpersoon verschil of de cliënt al eerder advies heeft ingewonnen over de vraag welk product geschikt is. Voor een cliënt die reeds bij een financieel planner is geweest voor een integraal advies hoeft de tussenpersoon mogelijk alleen nog maar te bemiddelen. Indien de tussenpersoon een cliënt tegenover zich treft die advies nodig heeft, zal de tussenpersoon veel meer tijd kwijt zijn aan het inwinnen van informatie van de cliënt en het geven van een passend advies, voordat het product wordt aangeschaft. Dit verschil in inspanning tussen de verschillende diensten komt tot uiting in de hoogte van de beloning.*

### 2. Een analyse van het verwachte voordeel voor de FD-er en de cliënt

Naar het oordeel van de AFM moet een dergelijke analyse zich richten op de mate waarin per overeenkomst sprake is van een evenwichtige relatie tussen de hoogte van de provisie enerzijds en de kosten die worden gemaakt en de inspanning die wordt geleverd door de FD-er met het verlenen van de dienst anderzijds. Bepalend hierbij is of de discrepantie tussen de provisie enerzijds en de kosten en de inspanning van de FD-er anderzijds dusdanig groot is dat hierdoor een excessieve prikkel ontstaat die het

<sup>10</sup> Zie stap 5 en 6: de provisie mag verder geen afbreuk doen aan de verplichting van de bemiddelaar om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt en moet aan de cliënt kenbaar worden gemaakt.

Datum 18 mei 2009  
Ons kenmerk 0902-2131m  
Pagina 12 van 27

belang van de cliënt niet centraal stelt. Als de discrepantie te groot is mag de aanbieder de provisie niet verstrekken en de bemiddelaar mag deze provisie niet ontvangen. Beide hebben een verantwoordelijkheid om te beoordelen of sprake is van een passende provisie.

Een tussenpersoon die een meer dan gemiddelde inspanning moet leveren om voor een cliënt een overeenkomst tot stand te laten komen, mag hiervoor een hogere provisie ontvangen dan wanneer de inspanning die wordt geleverd lager dan gemiddeld is. Hierbij kan bijvoorbeeld gedacht worden aan een situatie waarin de omstandigheden van een cliënt dermate complex zijn dat de tussenpersoon extra werkzaamheden moet verrichten om te kunnen komen tot een passend advies.

De mate waarin er sprake is van een evenwichtige relatie is zoals hiervoor opgemerkt een indicator. Deze indicator betekent niet dat er altijd een volledige één-op-één relatie hoeft te zijn tussen de provisie en de kosten en de inspanning.

Bij doorlopende vergoedingen zal de tussenpersoon doorlopend werkzaamheden moeten verrichten, bijvoorbeeld in het kader van het onderhoud en beheer. Bij een te grote discrepantie tussen de doorlopende provisie enerzijds en de kosten en de inspanning van de bemiddelaar anderzijds, ontstaat mogelijk een excessieve prikkel die het belang van de cliënt niet centraal stelt. In dergelijke gevallen zal het lastig zijn om aan te tonen dat de vergoeding geen afbreuk doet aan de verplichting van de bemiddelaar om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt en dus voldoet aan de inducementregels.

*Voor het hiervoor bij stap 1 gegeven voorbeeld van de 'leadgenerator' die een bemiddelaar in hypotheek voorziet van contactgegevens van potentiële cliënten leidt dit tot de volgende conclusie. Indien de bemiddelaar een doorlopende vergoeding per 'lead' betaalt, zonder dat daar doorlopende werkzaamheden van de 'leadgenerator' tegenover staan, ontstaat door deze discrepantie mogelijk een excessieve prikkel die het belang van de cliënt niet centraal stelt. De leadgenerator zal immers geneigd zijn de cliënt door te verwijzen naar de FD-er die de hoogste provisie betaalt. Het verstrekken van contactgegevens is doorgaans een eenmalige activiteit. Indien bijvoorbeeld een vast bedrag van € 150 per 'lead' wordt betaald, kan eenvoudiger worden aangetoond dat is voldaan aan de inducementregels.*

3. Gebruikelijke marktpraktijk

Provisies die (sterk) afwijken van wat gebruikelijk is in de markt kunnen een prikkel hebben die het belang van de cliënt niet centraal stelt.

*Een bemiddelaar ontvangt, van verschillende aanbieders, per afgesloten aflossingsvrije hypotheek een percentage van de hoofdsom van de aanbieder als afsluitprovisie (ongeacht de hoogte van de hoofdsom). De hoogte van de percentages varieert van 0,5% tot 1,5%. Eén aanbieder verstrekt echter 4% per afgesloten aflossingsvrije hypotheek.*

*Van de afsluitprovisie van 4% lijkt het, gezien de hoogte van de andere percentages, lastig om aan te tonen dat deze gebruikelijk is in de markt en geen prikkel heeft die het belang van de cliënt niet centraal stelt. Een bemiddelaar die 4% afsluitprovisie ontvangt, zal op grond van deze derde indicator tevens extra alert moeten zijn op de tweede indicator. Het aantal uren dat een adviseur besteedt aan advies of bemiddeling van de aflossingsvrije hypotheek verschilt gemiddeld gezien nauwelijks. Het zal dan ook lastig zijn voor de bemiddelaar om aan te tonen dat er per overeenkomst een relatie is met de kosten die worden gemaakt en de inspanning die wordt geleverd. Overigens is hier ook een rol weggelegd voor de aanbieder die de provisie verstrekt. Zowel de aanbieder als de bemiddelaar is ervoor verantwoordelijk dat de provisie voldoet aan de inducementregels.*

#### 4. Onderlinge relatie

De relatie tussen de FD-er en de entiteit die de provisie verschafft of ontvangt kan van invloed zijn op de beoordeling of een provisie geen afbreuk doet aan de verplichting van de FD-er om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt. In dit kader is onder meer relevant of sprake is van groepsvennootschappen of zeggenschapsbanden. Het feit dat een aanbieder een belang heeft in een tussenpersoon, kan een belangrijk element zijn dat de FD-er meeweegt in zijn beleid inzake inducements.

#### 5. Afhankelijkheid

Een sterke afhankelijkheid van de tussenpersoon van een bepaalde provisie(structuur) kan ertoe leiden dat de provisie(structuur) een prikkel heeft die het belang van de cliënt niet centraal stelt. Ook kan een tussenpersoon afhankelijk zijn van een bepaalde aanbieder, bijvoorbeeld als gevolg van betalingsachterstanden in de rekening-courantverhouding tussen beide. Daarnaast kan een aanbieder een lening hebben verstrekt aan een tussenpersoon, omdat deze tussenpersoon liquiditeitsproblemen heeft. Indien deze aanbieder een afsluitprovisie verstrekt kan hiervan een extra prikkel uitgaan om het belang van de cliënt niet centraal te stellen.

Bij het meewegen van de indicator 'afhankelijkheid' zullen tevens de aard van de provisie en de omstandigheden waaronder de provisie wordt ontvangen worden beoordeeld.

#### Stap 6

Provisies moeten op grond van artikel 149a Bgfo door de bemiddelaar of adviseur transparant worden gemaakt voordat de betreffende dienst aan de cliënt wordt verleend. In de toelichting op artikel 149a Bgfo wordt echter aangeknoopt bij de totstandkoming van de overeenkomst. Op grond van artikel 58 Bgfo moet een bemiddelaar de provisie, voorafgaand aan de totstandkoming van de overeenkomst inzake een complex product of hypothecair krediet, transparant maken. Deze beide artikelen vullen elkaar aan. Naar het oordeel van de AFM betekent dit in praktijk dat de bemiddelaar en adviseur in een zo vroeg mogelijk stadium, maar in elk geval voordat de

Datum 18 mei 2009  
Ons kenmerk 0902-2131m  
Pagina 14 van 27

overeenkomst tot stand is gekomen, het exacte bedrag schriftelijk<sup>11</sup> kenbaar maken aan de cliënt.<sup>12</sup> De cliënt moet in staat worden gesteld om kennis te nemen van de hoogte van de provisie, zodat hij voldoende tijd heeft om een afgewogen beslissing te nemen of hij gebruik wil maken van de financiële dienst.

Indien het exacte bedrag (nog) niet kan worden achterhaald, moet het exacte percentage van de vergoeding schriftelijk aan de cliënt worden medegedeeld (inclusief de wijze van berekening).<sup>13</sup> Het vermelden dat percentages zich bewegen tussen bepaalde bandbreedtes is onvoldoende, tenzij het exacte bedrag of percentage niet bekend is. De bemiddelaar en de adviseur moet kunnen aantonen dat hij de provisie schriftelijk transparant heeft gemaakt. Het ligt dan ook in de rede dat het bedrijfsproces zodanig is ingericht dat dit aantoonbaar wordt nageleefd.

*Samenvatting van het transparant maken van een provisie:*

- **Wie** maakt de provisie transparant? De bemiddelaar en de adviseur.
- **Wat** moet transparant worden gemaakt? Het exacte bedrag en voor niet-geldelijke vergoedingen de waarde in het economische verkeer. Indien het exacte bedrag (nog) niet kan worden achterhaald, moet het exacte percentage van de vergoeding aan de cliënt worden medegedeeld (inclusief de wijze van berekening).
- **Wanneer** moet de provisie transparant worden gemaakt? In elk geval voordat de overeenkomst tot stand is gekomen.
- **Hoe** moet de provisie transparant worden gemaakt? Schriftelijk. Dit wordt op een zodanige wijze vastgelegd dat dit aan de AFM kan worden aangetoond.

### Niet-geldelijke vergoedingen

Deze paragraaf zal worden geschreven als meer duidelijkheid bestaat over de precieze vormgeving van het bonusverbod in het gewijzigde Bgfo. De AFM heeft hierover in haar consultatiereactie onder meer het volgende opgemerkt. De AFM is van mening dat de inducementnorm voldoende soelaas biedt om verkeerde prikkels tegen te gaan. Indien de betreffende vergoeding de kwaliteit van de dienst niet ten goede komt dan wel afbreuk doet aan de verplichting van de onderneming om zich in te zetten voor de belangen van de klant, is deze niet toegestaan. Met andere woorden, de toets dient te zijn of de provisie een prikkel bevat om niet in het belang van de klant te handelen en vooral dat product te verkopen dat de hoogste provisie genereert. Is dat het geval dan is geen sprake van een passende provisie.

<sup>11</sup> Eventueel kan, gelet op artikel 49, eerste lid, Bgfo de informatie via een andere duurzame drager worden verstrekt, mits de FD-er kan nagaan of de cliënt over de middelen beschikt om op die manier van de informatie kennis te nemen.

<sup>12</sup> In aanvulling hierop geldt nog dat de adviseur of bemiddelaar met ingang van 1 juli 2009 een dienstverleningsdocument moet verstrekken (artikel 149b Bgfo). Dit moet gebeuren *voordat* de dienst wordt gestart. De consument verkrijgt daarmee voorafgaand aan de daadwerkelijke materiële dienstverlening inzicht in de beloning van de adviseur of bemiddelaar, zodat hij op basis daarvan bewust kan kiezen voor een bepaalde beloningsvorm. Na het verstrekken van het dienstverleningsdocument (maar uiterlijk voordat de overeenkomst totstand is gekomen) wordt vervolgens het exacte bedrag kenbaar gemaakt aan de cliënt. De informatie uit het dienstverleningsdocument wordt hiermee wat betreft de beloning concreet gemaakt.

<sup>13</sup> Dit kan bijvoorbeeld het geval zijn indien de beloning een bepaald percentage is van de opgebouwde waarde.

Indien het ministerie van Financiën het bonusverbod anders wil gaan vormgeven, moet naar het oordeel van de AFM een uitzondering gemaakt worden voor niet-geldelijke beloningen, zoals adviessoftware en producttrainingen. Hierbij zal dan wel moeten gelden dat deze beloningen de kwaliteit van de dienstverlening ten goede komen en geen afbreuk mogen doen aan de verplichting van de onderneming om zich in te zetten voor de belangen van de klant.

Het voorgaande laat onverlet dat ook niet-geldelijke vergoedingen transparant moeten worden gemaakt voor de cliënt. De waarde in het economische verkeer is hierbij leidend.

### Bedrijfsvoering

Een FD-er dient de bedrijfsvoering zodanig in te richten dat deze een beheerste en integere uitoefening van het bedrijf waarborgt. Dit brengt naar het oordeel van de AFM met zich dat een FD-er ook het beleid inzake inducements vastlegt in procedures en maatregelen. De verantwoordelijkheid voor de beoordeling van de toelaatbaarheid van de provisies ligt immers bij de FD-er. Het is daarom aan te bevelen dat de FD-er in zijn beleid inzake inducements voor elke provisiestructuur (afsluitprovisie, doorlopende provisie etc.) per produkt(soort) een onderbouwing van de toelaatbaarheid heeft gemaakt. Een FD-er die dit nalaat, zal meer moeite hebben om 'in control' te zijn op dit punt en vergroot hiermee over het algemeen het risico op niet-naleving van de inducementregels. Zoals hiervoor opgemerkt gaat het om de provisiestructuur en hoeft niet voor iedere individuele provisie een onderbouwing te worden gemaakt. Naar het oordeel van de AFM ligt het voor de hand dit mede te doen aan de hand van de genoemde vijf indicatoren.

## **6. Nadere uitwerking**

In dit hoofdstuk wordt aan de hand van enkele voorbeelden de zienswijze van de AFM nader uitgewerkt. Hierbij wordt achtereenvolgens ingegaan op afsluitprovisie, kwaliteitsvergoedingen, transparantie, volumecomponenten, bemiddelen, tweezijdige beloning en niet-geldelijke vergoedingen. De doorlopende vergoeding is reeds behandeld in hoofdstuk 4 en 5; hiervoor is geen apart voorbeeld opgenomen in dit hoofdstuk. In de onderstaande voorbeelden worden alleen de voor het voorbeeld meest relevante indicatoren behandeld.

### **Voorbeeld 1: afsluitprovisie**

Een bemiddelaar ontvangt per afgesloten hypotheek 1,5% van de hoofdsom van de aanbieder als afsluitprovisie (ongeacht de hoogte van de hoofdsom).

<b>Hoofdsom</b>	<b>Afsluitprovisie</b>
€20.000	€300
€200.000	€3.000
€600.000	€9.000
€1.200.000	€18.000

## Het toetsen aan de inducementregels

### Stap 4

Indien de bemiddelaar een provisie ontvangt in het kader van de totstandkoming van een overeenkomst met een consument en het advies wordt niet beïnvloed door de provisie, wordt de provisie geacht de kwaliteit van de totstandkoming van de overeenkomst ten goede te komen. Door de provisie wordt het aanbod aan producten voor consumenten van de bemiddelaar verruimd. De bemiddelaar zal wel moeten kunnen aantonen dat geen sprake is van ongepaste invloed van de provisie op het advies.

### Stap 5

De AFM beveelt de FD-er aan om in zijn beleid inzake inducements een onderbouwing te maken van de toelaatbaarheid van de afsluitprovisie. Naar het oordeel van de AFM ligt het voor de hand dit mede te doen aan de hand van de vijf indicatoren die meewegen bij de mate waarin afsluitprovisies geen afbreuk doen aan de verplichting van de FD-er om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt. In dit voorbeeld worden indicator 2 en 3 uitgewerkt.

### Indicator 2: Een analyse van het verwachte voordeel voor de FD-er en de cliënt

Per overeenkomst geldt dat de provisie een evenwichtige relatie moet hebben met de kosten die de bemiddelaar heeft gemaakt en de inspanning die is geleverd. Bepalend hierbij is of de discrepantie tussen de provisie enerzijds en de kosten en de inspanning van de bemiddelaar anderzijds dusdanig groot is dat hierdoor een excessieve prikkel ontstaat die het belang van de cliënt niet centraal stelt.

Een bemiddelaar die een meer dan gemiddelde inspanning moet leveren om voor een specifieke consument een overeenkomst tot stand te laten komen, mag hiervoor een hogere provisie ontvangen dan wanneer de inspanning die wordt geleverd lager dan gemiddeld is. Hierbij kan bijvoorbeeld gedacht worden aan een situatie waarin de omstandigheden van een specifieke consument dermate complex zijn dat de tussenpersoon extra werkzaamheden moet verrichten om te kunnen komen tot een passend advies.

*Er hoeft geen volledige één-op-één relatie te zijn tussen de afsluitprovisie en de kosten die worden gemaakt en de inspanning die wordt geleverd door de bemiddelaar. De provisie die een bemiddelaar ontvangt moet voldoende zijn om een passend advies aan de cliënt te kunnen geven. Een hypotheek met een hogere hoofdsom mag daarom, binnen bepaalde marges, meer afsluitprovisie opleveren voor de bemiddelaar. Bij een afsluitprovisie met een te grote discrepantie tussen de provisie enerzijds en de kosten en de inspanning van de bemiddelaar anderzijds, ontstaat echter een excessieve prikkel die het belang van de cliënt niet centraal stelt. Een dergelijke afsluitprovisie doet afbreuk aan de verplichting van de bemiddelaar om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt en voldoet dus niet aan de inducementregels.*

Het zal voor de bemiddelaar lastig zijn om aan te tonen dat de afsluitprovisie in dit voorbeeld geen afbreuk doet aan de verplichting van de FD-er om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt. Voor cliënten met een hypotheek met een hoge hoofdsom geldt dat de afsluitprovisie vaak te hoog zal zijn. Voor cliënten met een hypotheek met een lage hoofdsom geldt dat de afsluitprovisie te laag kan zijn voor de tussenpersoon om een goed

advies te kunnen geven. Tussen de afsluitprovisie in dit voorbeeld en de kosten en de inspanning van de bemiddelaar lijkt dan ook geen evenwichtige relatie te bestaan. Vooral bij een afsluitprovisie van €18.000 (of €9.000) lijkt de discrepantie tussen de provisie enerzijds en de kosten en de inspanning van de bemiddelaar anderzijds dusdanig groot dat hierdoor een excessieve prikkel ontstaat die het belang van de cliënt niet centraal stelt.

### Indicator 3: Gebruikelijke marktpraktijk

Een afsluitprovisie die (sterk) afwijkt van wat gebruikelijk is in de markt kan een prikkel hebben die het belang van de cliënt niet centraal stelt. De AFM beveelt de bemiddelaar aan om in zijn beleid inzake inducements een onderbouwing te maken van de toelaatbaarheid van de afsluitprovisie. De bemiddelaar weegt daarin mee de mate waarin deze afsluitprovisie gebruikelijk is in de markt. Uit een marktscan zou bijvoorbeeld kunnen blijken dat de gemiddelde provisie tussen de €1.500 en €3.000 ligt.

### Conclusie

In dit voorbeeld zijn met name de tweede en derde indicator van belang. Tussen de afsluitprovisie enerzijds en de kosten en de inspanning van de bemiddelaar anderzijds bestaat geen evenwichtige relatie. Bijvoorbeeld bij een afsluitprovisie van €18.000 en €9.000 lijkt deze relatie duidelijk te ontbreken. Bij een te grote discrepantie tussen de afsluitprovisie enerzijds en de kosten en de inspanning van de bemiddelaar anderzijds, ontstaat mogelijk een excessieve prikkel die het belang van de cliënt niet centraal stelt. In dergelijke gevallen zal het naar het oordeel van de AFM lastig zijn om aan te tonen dat de vergoeding geen afbreuk doet aan de verplichting van de bemiddelaar om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt en dus voldoet aan de inducementregels.

### **Voorbeeld 2: kwaliteitsvergoedingen**

Een aanbieder verschaft aan een aantal bemiddelaars voor elke afgesloten hypotheek een basis afsluitprovisie van €2.000 met een opslag indien de bemiddelaar voldoet aan bepaalde kwaliteitscriteria. De hoogte van de totale afsluitprovisie is hierdoor per bemiddelaar verschillend en varieert van €2.000 tot €3.500. De aanbieder koppelt de hoogte van de opslag op de afsluitprovisie aan de volgende kwaliteitscriteria:

- Betalingsachterstanden cliënten.
- Gemiddelde hoofdsom van de hypotheek.
- Verhoogde inschrijving hypotheeksom.
- Aantal gecertificeerde adviseurs van de bemiddelaar.
- Het schriftelijk uitbrengen van een uitgebreid adviesrapport.

Een aanbieder mag differentiëren in provisies die worden verschaft aan bemiddelaars, mits dit gebeurt op basis van aantoonbare verschillen in kwaliteit of inspanning die worden geleverd. De aanbieder verstrekt een kwaliteitsvergoeding aan de bemiddelaar om te stimuleren dat de kwaliteit van de overeenkomst zodanig verbetert dat deze op een bovengemiddeld niveau komt te liggen. Het stimuleren van het consument- en kwaliteitsgerichte gedrag van een bemiddelaar door middel van een opslag (kwaliteitsvergoeding) is mogelijk indien de totale afsluitprovisie (basisprovisie inclusief opslag) voldoet aan de inducementregels.

Naast het toetsen van de totale provisie aan de inducementregels, moet de criteria op grond waarvan de opslag op de basisprovisie wordt vastgesteld aan de volgende voorwaarden voldoen:

- De bemiddelaar kan invloed uitoefenen op het behalen van deze criteria.
- De criteria zijn objectief meetbaar en worden door de aanbieder gemonitord.
- De criteria zijn op een voor de AFM controleerbare wijze vastgelegd.

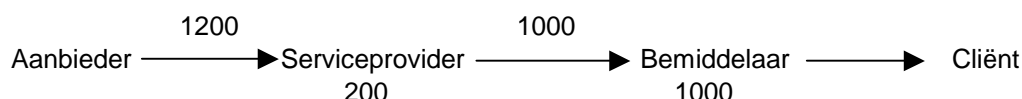
Het toepassen van deze voorwaarden op de kwaliteitscriteria uit dit voorbeeld, leidt tot de volgende conclusies. Van een opslag op de basisprovisie die is gekoppeld aan de kwaliteitscriteria ‘Gemiddelde hoofdsom van de hypotheek’ en ‘Betalingsachterstanden cliënten’ lijkt het lastig aan te tonen dat deze geen afbreuk doen aan de verplichting van de bemiddelaar om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt

*Voor het kwaliteitscriterium ‘Betalingsachterstanden cliënten’ geldt dat de bemiddelaar op grond van artikel 4:23 Wft reeds moet zorgdragen voor de passendheid van de hypotheeklast. De consument mag niet meer krediet geadviseerd krijgen dan hij, gezien zijn financiële positie, redelijkerwijs aan kan. Indien een consument daarna alsnog een betalingsachterstand krijgt, zal dat veelal het gevolg zijn van onvoorziene omstandigheden, zoals bijvoorbeeld werkloosheid of overlijden partner. Het gaat hier dan ook niet om criteria waarop de bemiddelaar invloed uit kan oefenen bij het verrichten van de dienst. Daarnaast wordt door de bemiddelaar geen extra inspanning geleverd waarmee de kwaliteit van de overeenkomst op een bovengemiddeld niveau komt te liggen.*

Voor de kwaliteitscriteria ‘verhoogde inschrijving hypotheek’, ‘aantal gecertificeerde adviseurs van de bemiddelaar’ en ‘het schriftelijk uitbrengen van een uitgebreid adviesrapport’, geldt dat de bemiddelaar wel invloed kan uitoefenen op het behalen van de criteria. Ten aanzien van deze criteria lijkt het eenvoudiger om aan te tonen dat deze geen afbreuk doen aan de verplichting van de bemiddelaar om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt. Voorwaarde hierbij is nog wel dat de totale afsluitprovisie aan de inducementregels wordt getoetst en dat er bijvoorbeeld aantoonbare verschillen in kwaliteit of inspanning worden geleverd.

### Voorbeeld 3: transparantie

Een bemiddelaar in hypotheken maakt gebruik van een serviceprovider die bemiddelingswerkzaamheden verricht. De aanbieder verschafft per afgesloten hypotheek €1.200 provisie aan de serviceprovider. De bemiddelaar ontvangt €1.000 provisie van de serviceprovider. De serviceprovider verdient in dit voorbeeld dus €200 aan een hypotheek.



Voor de cliënt van de bemiddelaar is het van belang dat hij op de hoogte is van de prikkel die uitgaat van de provisie die de bemiddelaar ontvangt.

Om de cliënt inzicht te geven in de prikkel die uitgaat van een provisie moet hij inzicht hebben in het deel van de provisie dat de bemiddelaar ontvangt en het deel dat door de tussenschakels in de keten wordt ontvangen. Op grond van het voorgaande zou aan de cliënt kenbaar moeten worden gemaakt dat de aanbieder €1.200 provisie verschaft, waarvan €200 wordt ontvangen door de serviceprovider en €1.000 door de bemiddelaar zelf.

Vervolgens moet de vraag beantwoord worden wie de provisie transparant moet maken. De verplichting tot het transparant maken rust in dit voorbeeld op de bemiddelaar. De bemiddelaar is echter niet alleen de bemiddelaar met het klantcontact. De serviceprovider kwalificeert ook als bemiddelaar en moet derhalve het bedrag van €200 transparant maken. De bemiddelaar met klantcontact moet het bedrag van €1.000 transparant maken.

Naar het oordeel van de AFM kan de serviceprovider aan deze verplichting voldoen door de bemiddelaar in staat te stellen het bedrag van €200 transparant te maken.<sup>14</sup> De bemiddelaar is degene met het klantcontact en kan hierdoor het gehele bedrag in de keten kenbaar maken aan haar cliënt. Op grond van het voorgaande maakt de bemiddelaar met klantcontact in dit voorbeeld alle provisies transparant die rechtstreeks, dan wel indirect via een tussenschakel, door de aanbieder worden betaald voor het bemiddelen in de betreffende hypotheek. De bemiddelaar met klantcontact maakt daarbij inzichtelijk welk deel door hem wordt ontvangen en welk deel door de serviceprovider.

#### **Voorbeeld 4: volumecomponenten**

Een bemiddelaar ontvangt in 2008 per afgesloten hypotheek een afsluitprovisie van €3.000 van de aanbieder. De afsluitprovisie is gebaseerd op het gerealiseerde volume van 2007 (1.000 hypotheek). Eind 2008 wordt een nieuwe provisieafspraken gemaakt voor het jaar 2009. In 2008 zijn 1.500 hypotheek verkocht. De afsluitprovisie per afgesloten hypotheek wordt verhoogd naar €3.500 omdat de omzet in 2008 is gestegen.

#### Toetsen aan de inducementregels

In dit voorbeeld stemt de aanbieder de hoogte van de afsluitprovisie af op de gerealiseerde omzet van de bemiddelaar. Deze systematiek heeft in 2008 tot de volgende prikkels voor de bemiddelaar geleid:

- Het minimaal behalen van een productie in 2008 van 1.000 hypotheek om te voorkomen dat de afsluitprovisie in 2009 wordt verlaagd.
- Het ernaar streven om in 2008 in meer dan 1.000 hypotheek te bemiddelen, in de wetenschap dat hiermee een hogere provisie wordt verkregen in 2009.

De FD-er moet kunnen aantonen dat de provisie voldoet aan de eerste eis (de provisie moet de kwaliteit van de dienst ten goede moet komen). De FD-er zal op grond hiervan onder meer moeten kunnen aantonen dat de provisie geen ongepaste invloed heeft op het advies. Daarnaast mag de provisie geen afbreuk doen aan de verplichting van de bemiddelaar om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt (de tweede eis).

---

<sup>14</sup> Op grond van artikel 4:99 Wft stellen financiële ondernemingen elkaar over en weer in staat te voldoen aan hetgeen ingevolge het deel gedragstoezicht financiële ondernemingen is bepaald, voorzover zij daarvoor van elkaar afhankelijk zijn.

Van deze provisiestructuur gaat echter een excessieve prikkel uit die het belang van de cliënt niet centraal stelt. Naar het oordeel van de AFM zal het dan ook moeilijk zijn om aan te tonen dat de provisie in dit voorbeeld voldoet aan de inducementregels. Daar komt bij dat in de toelichting op artikel 149a Bgfo staat vermeld dat omzetterelateerde provisies niet in het belang van de cliënt zijn en derhalve niet langer zijn toegestaan.

Zowel de aanbieder als de bemiddelaar zijn verantwoordelijk voor een juiste toepassing van de inducementregels. De aanbieder zou een dergelijke provisiestructuur niet moeten aanbieden en de bemiddelaar zou hier bij aanbieders niet op moeten aandringen.

#### **Voorbeeld 5: uitbesteden**

Ook bij uitbesteden kunnen de inducementregels relevant zijn. Indien in het kader van uitbesteding een vergoeding wordt verstrekt die enige afhankelijkheid van, of relatie met, het bemiddelen of adviseren inzake een complex product of een hypothecair krediet heeft, zijn de inducementregels van toepassing. Gelet op het doel en de strekking van de regelgeving is dit ook logisch. Het gaat om het belang van de cliënt en de prikkel die een provisie kan geven om niet in het belang van de cliënt te handelen. Het herlabelen van een provisie (betaling) heeft geen invloed op het mogelijke gevolg van de betaling voor de cliënt. Het maakt met andere woorden niet uit hoe partijen de vergoeding, of de werkzaamheden waarop deze vergoeding betrekking heeft, noemen. Van belang is of de vergoeding enige afhankelijkheid van, of relatie met, het bemiddelen of adviseren inzake een complex product of een hypothecair krediet heeft. Deze benadering van ‘substance over form’ moet het gebruik van ontwijkroutes inperken.

*Een bemiddelaar in hypotheken ontvangt van een aanbieder een vast bedrag van € 20.000 per jaar voor het verrichten van marketingactiviteiten. Deze activiteiten hebben onder meer betrekking op het opzetten en onderhouden van een label voor deze aanbieder. Deze vergoeding heeft geen afhankelijkheid van, of relatie met, de dienst van de bemiddelaar, te weten het bemiddelen in hypotheken en de uiteindelijke cliënt en hoeft dus niet getoetst te worden aan de inducementregels. In dit voorbeeld is van belang dat de vergoeding daadwerkelijk betrekking heeft op marketingactiviteiten van de bemiddelaar en niet als doel heeft provisies te herlabelen. De AFM zal krachtig toezien op het gebruik van ontwijkroutes.*

#### **Voorbeeld 6: tweezijdige beloning**

Een tussenpersoon kan door zijn cliënt worden betaald (‘fee for advice’) of door de aanbieder. Een combinatie van beide is ook mogelijk. Er is dan sprake van een tweezijdige beloning. Voorwaarde hierbij is dat er geen sprake is van een dubbele beloning. Bij het beoordelen of de provisie die de aanbieder betaalt voldoet aan de inducementregels dient de fee-betaling van de cliënt in ogenschouw te worden genomen. De tussenpersoon en de aanbieder zullen elkaar hierover dienen te informeren.

*Een tussenpersoon ontvangt voor het bemiddelen in een hypotheek een afsluitprovisie van € 4.000 van een aanbieder. Daarnaast ontvangt de tussenpersoon een bedrag van € 3.000 van de cliënt. Beoordeeld moet worden of de provisie van € 4.000 aan de inducementregels voldoet. Het ontvangen bedrag van de cliënt van € 3.000 hoeft niet aan de inducementregels getoetst te worden. Dit bedrag moet echter wel worden meegenomen in de beoordeling of het bedrag van € 4.000 aan de inducementregels voldoet. In dit voorbeeld wordt ervan uitgegaan dat bij een bedrag van € 5.000 een evenwichtige relatie bestaat tussen de provisie en de kosten en de inspanning van de bemiddelaar. De tussenpersoon ontvangt in totaal € 7.000, waarvan € 3.000 zonder meer is toegestaan. Van de € 4.000 afsluitprovisie die door de aanbieder wordt aangeboden mag de bemiddelaar slechts € 2.000 ontvangen. De tussenpersoon mag namelijk niet meer provisie ontvangen (en de aanbieder verstrekken) dan de kosten die zijn gemaakt en de inspanning die is geleverd met het verlenen van de dienst. Indien een deel van de kosten al zijn gedekt door de betaling van de cliënt mag de tussenpersoon hier niet nogmaals voor worden beloond door de aanbieder.*

## 7. Vervolgstappen

### Procedureverloop

De AFM heeft de problematiek rondom inducements, onder meer aan de hand van een aantal voorbeelden, in een aantal sessies besproken met representatieve organisaties. In deze sessies is zowel de inducementregelgeving van de FD-ers als die van de beleggingsondernemingen besproken (zie artikel 168a Bgfo). Na afronding van deze sessies is deze concept leidraad voor FD-ers opgesteld.

Dit document zal in een consultatie aan de markt worden voorgelegd. Het doel hiervan is belanghebbenden in staat te stellen suggesties, ideeën of bezwaren kenbaar te maken. De AFM zal op basis van de respons een feedbackstatement opstellen. Mede op basis van deze input zal de AFM uiteindelijk overgaan tot publicatie van de definitieve leidraad met haar standpunten. Voor beleggingsondernemingen vindt eenzelfde traject plaats. De AFM wil met het oog op 'level playing field' de inducementnorm voor beide groepen zo veel mogelijk op een gelijke manier toepassen.

### De FD-er is aan zet!

FD-ers dienen aan te kunnen tonen dat zij voldoen aan de inducementregels. De AFM zal marktpartijen aanspreken op het niet naleven van de inducementregels en, waar nodig, handhavend optreden. Dit brengt met zich dat FD-ers tenminste de volgende maatregelen dienen te treffen.

- Een FD-er dient de bedrijfsvoering zodanig in te richten dat deze een beheerste en integere uitoefening van het bedrijf waarborgt. Dit brengt naar het oordeel van de AFM met zich dat een FD-er ook het beleid inzake inducements vastlegt in procedures en maatregelen. De verantwoordelijkheid voor de beoordeling van de toelaatbaarheid van de provisies ligt immers bij de FD-er. Het is daarom aan te bevelen dat de FD-er in zijn beleid inzake inducements voor elke provisiestructuur (afsluitprovisie, doorlopende provisie etc.) per produkt(soort) een onderbouwing van de toelaatbaarheid heeft gemaakt. Een FD-er die dit nalaat, zal meer moeite hebben om 'in control' te zijn op dit punt en vergroot hiermee over het algemeen het risico op niet-naleving van de inducementregels. Zoals hiervoor opgemerkt gaat het om de

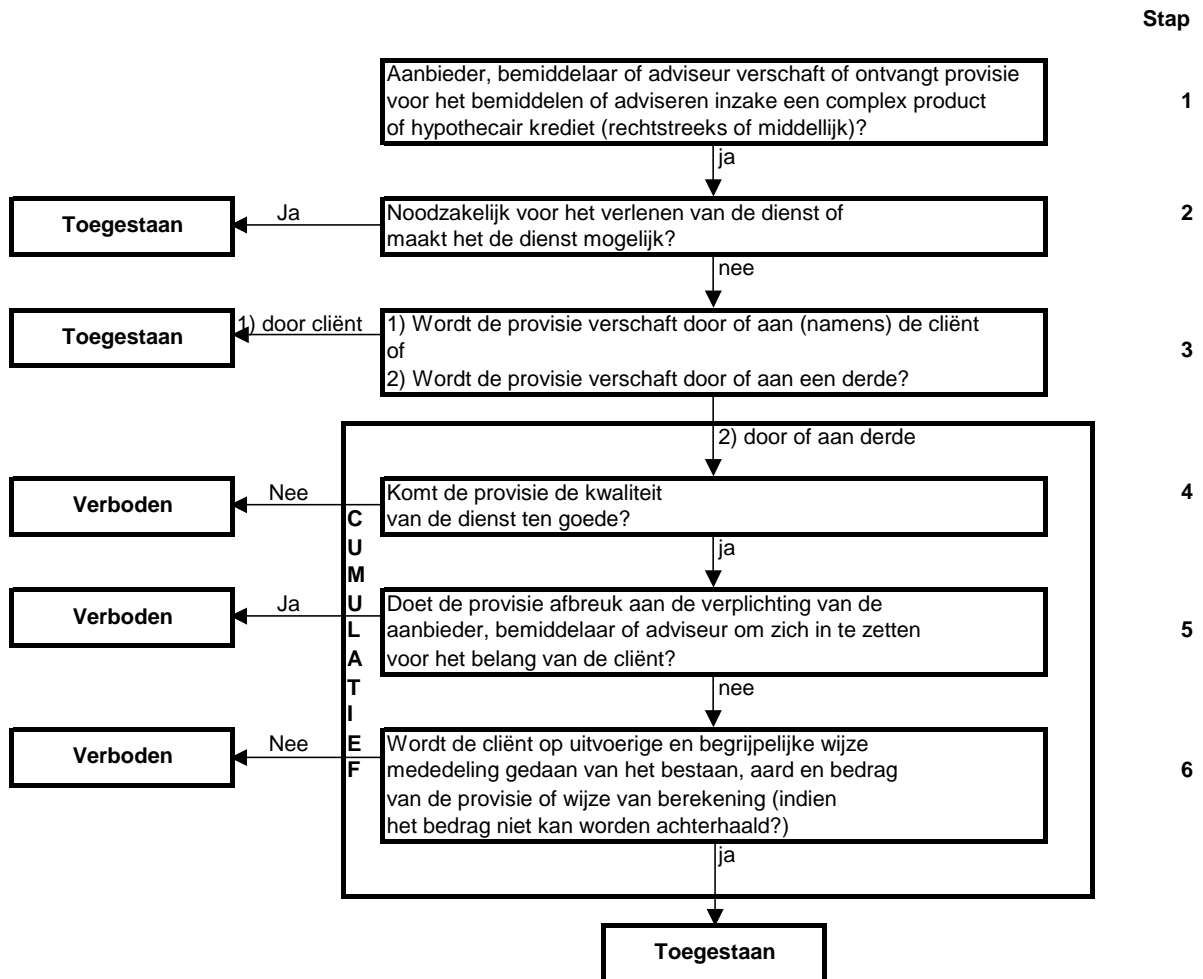


Datum	18 mei 2009
Ons kenmerk	0902-2131m
Pagina	22 van 27

provisiestructuur en hoeft niet voor iedere individuele provisie een onderbouwing te worden gemaakt. Naar het oordeel van de AFM ligt het voor de hand dit mede te doen aan de hand van de genoemde vijf indicatoren.

- De FD-er moet provisie van derden die voldoen aan “de twee eisen” transparant maken voor de cliënt. Dit dient in elk geval te gebeuren voordat de overeenkomst tot stand is gekomen. De FD-er moet het exacte bedrag mededelen aan de cliënt. Indien dit niet kan worden achterhaald, moet de wijze van berekening worden medegedeeld. Hierbij moeten zoveel mogelijk exacte percentages worden medegedeeld. De FD-er moet kunnen aantonen dat hij de provisie schriftelijk transparant heeft gemaakt. Het ligt dan ook in de rede dat het bedrijfsproces zodanig is ingericht dat dit aantoonbaar wordt nageleefd.

## Bijlage 1



## Bijlage 2

### Artikel 1:1 Wft

provisie: beloning of vergoeding, in welke vorm dan ook, voor het bemiddelen of adviseren ter zake van een financieel product of het verlenen van een beleggingsdienst of nevendienst;

### Artikel 1 Bgfo

a. afsluitprovisie:

- 1°. beloning of vergoeding, in welke vorm dan ook, die een aanbieder ter gelegenheid van de totstandkoming van een overeenkomst inzake een complex product of inzake een hypothecair krediet gecombineerd met een beleggingsrekening, tussen hem en een consument rechtstreeks of middellijk voor het bemiddelen of adviseren inzake die overeenkomst betaalt; of
- 2°. beloning of vergoeding, in welke vorm dan ook, die een aanbieder van een financieel product dat onderdeel uitmaakt van een complex product als bedoeld in onderdeel d, onder 4°, dat is samengesteld of in de markt verkrijgbaar gesteld door een bemiddelaar, ter gelegenheid van de totstandkoming van een overeenkomst tussen hem en een consument inzake dat financieel product voor het bemiddelen of adviseren inzake die overeenkomst rechtstreeks of middellijk betaalt;

d. complex product:

- 1°. combinatie van twee of meer financiële producten die ten minste een financieel product omvat waarvan de waarde afhankelijk is van de ontwikkelingen op financiële markten of andere markten;
- 2°. recht van deelneming in een beleggingsinstelling dat niet verhandelbaar is of dat op verzoek van de deelnemers ten laste van de activa direct of indirect wordt ingekocht of terugbetaald;
- 3°. levensverzekering, niet zijnde een natura-uitvaartverzekering of een andere verzekering die uitsluitend strekt tot het doen van geldelijke uitkeringen in verband met de verzorging van de uitvaart van een natuurlijke persoon of een verzekering waarbij de verplichting van de verzekeraar tot het doen van een uitkering of een reeks van uitkeringen alleen dan ontstaat, indien het overlijden van degene op wiens leven de verzekering betrekking heeft plaatsvindt voor de in de polis genoemde datum;
- 4°. combinatie van een hypothecair krediet met een levensverzekering als bedoeld onder 3°, of met een spaarrekening;
- 5°. beleggingsobject;
- 6°. spaarrekening eigen woning als bedoeld in artikel 3.116a, tweede lid, van de Wet inkomstenbelasting 2001;
- 7°. beleggingsrecht eigen woning als bedoeld in artikel 3.116a, derde lid, van de Wet inkomstenbelasting 2001;
- 8°. lijfrentespaarrekening als bedoeld in artikel 3.126a, eerste lid, van de Wet inkomstenbelasting 2001;
- 9°. lijfrentebeleggingsrecht als bedoeld in artikel 3.126a, eerste lid, van de Wet inkomstenbelasting

- 2001;
- 10°. ander financieel product dat bij ministeriële regeling kan worden aangewezen indien dit ten behoeve van de vergelijkbaarheid van de onder 2 tot en met 5 bedoelde complexe producten met dit financiële product in verband met de belangen die het Deel Gedragstoezicht financiële ondernemingen van de wet beoogt te beschermen wenselijk is; of
- 11°. combinatie van een of meer onder 2° tot en met 6° bedoelde complexe producten met een of meer financiële producten;
- g. doorlopende provisie:
- 1°. beloning of vergoeding, in welke vorm dan ook, niet zijnde afsluitprovisie, die een aanbieder van een complex product of van een hypothecair krediet gecombineerd met een beleggingsrekening, na de totstandkoming van een overeenkomst tussen hem en een consument voor het bemiddelen of adviseren inzake die overeenkomst rechtstreeks of middellijk betaalt; of
- 2°. beloning of vergoeding, in welke vorm dan ook, niet zijnde afsluitprovisie, die door een aanbieder van een financieel product dat onderdeel uitmaakt van een complex product als bedoeld in onderdeel d, onder 4°, dat is samengesteld of in de markt verkrijgbaar gesteld door een bemiddelaar, na de totstandkoming van een overeenkomst inzake dat financieel product tussen hem en een consument voor het bemiddelen of adviseren inzake die overeenkomst rechtstreeks of middellijk betaalt;

## Artikel 58

1. Voorafgaand aan de totstandkoming van een overeenkomst inzake een complex product of hypothecair krediet verstrekt een bemiddelaar een consument informatie over de hoogte van de provisie, de afsluitprovisie, het jaarlijkse bedrag aan doorlopende provisie en het aantal termijnen daarvan die de desbetreffende aanbieder rechtstreeks of middellijk zal betalen in verband met het complexe product of het hypothecair krediet.
2. Het eerste lid is van overeenkomstige toepassing op bemiddelaars die complexe producten als bedoeld in artikel 1, onderdeel d, onder 4°, samenstellen of in de markt verkrijgbaar stellen, voor zover het betreft de financiële producten die onderdeel zijn van die complexe producten.
3. Voorafgaand aan de totstandkoming van een overeenkomst zonder tussenkomst van een bemiddelaar inzake een complex product of hypothecair krediet verstrekt een aanbieder een consument informatie over het feit dat hij kosten maakt ten behoeve van de distributie met inbegrip van het adviseren en dat deze kosten onderdeel uitmaken van de prijs van het complexe product of hypothecair krediet of verwerkt kunnen zijn in het rentepercentage.
4. Het eerste tot en met het derde lid zijn niet van toepassing op beleggingsondernemingen voor zover zij beleggingsdiensten of nevendiensten verlenen met betrekking tot deelnemingsrechten in beleggingsinstellingen.
5. De Autoriteit Financiële Markten kan regels stellen met betrekking tot de wijze waarop de informatie, bedoeld in het eerste en derde lid, wordt geformuleerd of gepresenteerd.

#### **Artikel 149a**

1. Een aanbieder, bemiddelaar of adviseur verschafft of ontvangt, voor het bemiddelen of adviseren inzake een complex product of een hypothecair krediet, rechtstreeks of middellijk geen provisie die niet noodzakelijk is voor het verlenen van de betreffende dienst of deze mogelijk maakt.
2. Het eerste lid is niet van toepassing op:
  - a. provisie die worden verschafft door of aan de cliënt of degene die namens hem optreedt;
  - b. provisie die worden verschafft door of aan een derde of degene die namens hem optreedt, indien:
    - 1°. de bemiddelaar of adviseur de cliënt op uitvoerige, accurate en begrijpelijke wijze mededeling doet van het bestaan, de aard en het bedrag of, indien het bedrag niet kan worden achterhaald, de wijze van berekening van de provisie voordat de betreffende dienst wordt verleend; en
    - 2°. de verschaffing van de provisie de kwaliteit van de betreffende dienst ten goede komt en geen afbreuk doet aan de verplichting van de aanbieder, bemiddelaar of adviseur om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt.

#### **Artikel 149b [Treedt in werking per 01-07-2009]**

1. Een adviseur die niet tevens aanbieder is of een bemiddelaar verstrekt in het kader van het tot stand brengen van een overeenkomst met een consument inzake een complex product of hypothecair krediet een dienstverleningsdocument aan de consument.
2. Het dienstverleningsdocument bevat de volgende informatie:
  - a. de aard en reikwijdte van zijn dienstverlening;
  - b. de verschillende wijzen van zijn beloning, onderscheiden naar soort financieel product, alsmede een specificatie van de hoogte van de beloning.
3. Het dienstverleningsdocument wordt voorafgaand aan het adviseren of, indien het een bemiddelaar betreft die niet adviseert voorafgaand aan het bemiddelen verstrekt.
4. De Autoriteit Financiële Markten kan nadere regels stellen met betrekking tot de wijze waarop de informatie, bedoeld in het tweede lid, in het dienstverleningsdocument wordt geformuleerd, gepresenteerd of verstrekt.

#### **Artikel 150**

1. Een aanbieder betaalt geen afsluitprovisie die meer bedraagt dan de helft van de som van die afsluitprovisie en de totale doorlopende provisie terzake van de desbetreffende overeenkomst.
2. Een aanbieder betaalt aan de doorlopende provisie evenredig uit gedurende ten minste tien jaar na totstandkoming van de desbetreffende overeenkomst. Indien de looptijd van de overeenkomst korter is dan tien jaar, betaalt de aanbieder de doorlopende provisie evenredig uit gedurende die looptijd.
3. Het eerste en tweede lid zijn niet van toepassing op overeenkomsten inzake complexe producten voor zover tussen de desbetreffende aanbieder en de consument door tussenkomst van dezelfde bemiddelaar ten minste drie maanden voorafgaand aan het sluiten daarvan een overeenkomst is gesloten inzake een financieel product dat onderdeel is van het desbetreffende complexe product.



Datum	18 mei 2009
Ons kenmerk	0902-2131m
Pagina	27 van 27

### **Artikel 151**

1. Indien een overeenkomst met een consument inzake een complex product of hypothecair krediet tijdens de eerste vijf jaar na de totstandkoming vroegtijdig wordt beëindigd, anders dan door overlijden van de verzekerde of anders dan door verkoop van de onroerende zaak waarop het complex product of hypothecair krediet betrekking heeft, wordt de afsluitprovisie of provisie evenredig verminderd.
2. Het eerste lid is niet van toepassing op overeenkomsten inzake complexe producten voor zover tussen de desbetreffende aanbieder en de consument door tussenkomst van dezelfde bemiddelaar ten minste drie maanden voorafgaand aan het sluiten daarvan een overeenkomst is gesloten inzake een financieel product dat onderdeel is van het desbetreffende complexe product.