

PRAKTISCHE SAMENVATTING LEIDRAAD PASSENDE PROVISIE FINANCIËLE DIENSTVERLENERS

Inleiding

Indien u van een verzekeraar of een bank provisie (dit is zowel een geldelijke als een niet-geldelijke vergoeding) ontvangt voor uw bemiddeling in complexe producten en hypothecair krediet (en in voorkomend geval in Mifid-producten), dan moet deze provisie voldoen aan de zogenaamde inducementnorm. Deze norm komt erop neer dat de **provisie** voor een complex product of hypothecair krediet **passend** moet zijn. Het uitgangspunt voor de AFM is dat nadelige prikkels die van provisies kunnen uitgaan, worden weggenomen. Met andere woorden, de provisie die u ontvangt mag **niet excessief** zijn en moet in een redelijke verhouding staan tot de inspanning die u heeft geleverd.

De inducementnorm is van toepassing op financiële dienstverlening aan zowel particulieren als de zakelijke markt.

De inducementnorm is niet van toepassing op:

- een uurtarief (fee) of vast bedrag die door de cliënt wordt betaald
- een één-op-één aan de klant doorbetaalde provisie

Hoofregel

De hoofregel is dat provisie die betaald wordt door verzekeraars en banken verboden is, behalve als het gaat om:

- A. Een vergoeding die 'noodzakelijk' is of de dienst 'mogelijk maakt'. Het gaat hier met name om wettelijke heffingen of juridische kosten. Onze indruk is dat het niet vaak zal voorkomen dat u een vergoeding ontvangt die onder deze uitzondering valt.
- B. Een provisie die voldoet aan de volgende **drie eisen**:
 1. de provisie komt de kwaliteit uw dienstverlening ten goede,
 2. de provisie doet geen afbreuk aan uw verplichting om u in te zetten voor de belangen van uw cliënt én
 3. u moet de provisie – het exacte bedrag – transparant maken aan uw cliënt.
(U moet het hele bedrag in de keten transparant maken, dus ook het deel dat wordt ontvangen door tussenschakels zoals serviceproviders of inkooporganisaties).

Indien u dus een provisie ontvangt van een verzekeraar of een bank, dan moet u beoordelen of deze provisie niet excessief hoog is door deze te toetsen aan de onder B1 en B2 genoemde eisen. Is aan deze beide eisen voldaan dan moet u deze provisie vervolgens schriftelijk transparant maken aan uw cliënt (B3).

Nadere uitleg van de drie eisen

Ad B1 De provisie komt de kwaliteit van de dienst ten goede

U mag provisie ontvangen voor uw bemiddeling inzake een complex product of een hypothecair krediet indien de hoogte van deze provisie uw werkzaamheden niet beïnvloedt. De provisie wordt dan geacht de kwaliteit van de dienst ten goede te komen omdat deze provisie uw aanbod van producten of diensten heeft verruimd.

Er mag geen sprake zijn van een ongepaste invloed van de provisie op het advies (unbiased advice).

Ad B2 De provisie doet geen afbreuk aan de verplichting van de financieel dienstverlener om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt

U moet beoordelen of de provisie die u ontvangt voldoet aan deze eis aan de hand van de volgende vijf indicatoren:

1. **Het soort dienst waarop de provisie van invloed is.**
Het soort dienst die u levert en de werkzaamheden die u verricht zijn bepalend voor de hoogte van de beloning. Geeft u een integraal advies dan levert u een ander soort dienst en verricht u meer werkzaamheden dan wanneer u uitsluitend bemiddelt in de totstandkoming van een overeenkomst (bijvoorbeeld indien het financieel advies door een andere financiële

ontvanger te informeren over de waarde in het economische verkeer, zodat deze aan zijn transparantieplichting kan voldoen.

Ook een niet-geldelijke vergoeding die niet-postgerelateerd is, moet transparant worden gemaakt. Het verstrekken van advies- en planningssoftware ter waarde van 3.000 euro door een aanbieder is een voorbeeld van een niet-geldelijke vergoeding die niet-postgerelateerd is. Als deze vergoeding voldoet aan de inducementregels, moet de bemiddelaar het gehele bedrag inzichtelijk maken. Dit kan bijvoorbeeld door deze niet-geldelijke vergoeding op de website te zetten en hiernaar te verwijzen in de opgave van de geldelijke vergoeding die schriftelijk aan de consument moet worden verstrekt. Niet-geldelijke vergoedingen die niet-postgerelateerd zijn hoeven dus niet in een bedrag per cliënt of overeenkomst te worden uitgedrukt.

Bedrijfsvoering

De AFM adviseert u een beleid inzake inducements te maken en voor elke provisiestructuur (afsluitprovisie, doorlopende provisie etc.) per product(soort) een onderbouwing van de toelaatbaarheid maken. Dit moet u doen aan de hand van de genoemde vijf indicatoren. Belangrijk hierbij is dat de provisie op een collectief niveau de kwaliteit van uw dienstverlening ten goede mag komen. Dit hoeft dus niet op het niveau van elke individuele cliënt het geval te zijn.