



Ministerie van Financiën  
Mevr. mr. V.J.W. Stoffels  
Postbus 20201  
2500 EE DEN HAAG

Datum	: 19 maart 2009	Contactpersoon	: mw. mr. J.C. Rosenbrand
Onderwerp	: Consultatie Bgfo kostentransparantie	Doorkiesnummer	: 033 - 464 34 75
Ons kenmerk	: OvFDCR/0903191		

Geachte mevrouw Stoffels,

De Organisatie van Financiële Dienstverleners (OvFD), die op 12 februari 2009 is opgericht uit de Vereniging van Hypotheekadviseurs in Nederland (VvHN) en de Federatie Koepel Organisaties (FKO), maakt hierbij gebruik van de gelegenheid om te reageren op het consultatiedocument Bgfo kostentransparantie van 20 februari 2009.

In onze reactie op de Bgfo kostentransparantie-consultatieversie komen wij tot de volgende conclusies, die in het document puntsgewijs verder worden uitgewerkt:

1. In tegenstelling tot de toezegging komt er geen geharmoniseerd regime. De OvFD dringt aan op één geharmoniseerd regime zoals door de minister is toegezegd.
2. Artikel 149a lid 3 Bgfo mag c.q. kan gewoon niet worden ingevoerd gezien de praktisch onwerkbaar situatie en de daarmee gepaard gaande enorme stijging van de administratieve lasten.
3. De balansregels zorgen voor grote liquiditeitsproblemen omdat de inspanningen niet beloond worden op het moment dat deze worden verricht. Feitelijk is de balans dan ook in strijd met artikel 149a Bgfo. Gezien de bijzondere positie van de serviceproviders en het feit dat zij geen rechtstreeks contact hebben met de klant, zou de balans niet van toepassing moeten zijn. De OvFD verzoekt de minister dan ook dringend om zijn toezegging in het algemeen overleg van 6 november 2008 gestand te doen en de positie van de serviceproviders nader in kaart te brengen.
4. De uitbreiding van artikel 149a Bgfo tot de collectieve pensioenen is onwenselijk en juridisch onjuist. De interpretatie van dit artikel moet beperkt blijven tot de particuliere markt.

5. De OvFD dringt aan op een volstrekt level playing field zowel voor wat betreft de kostentransparantie als voor wat betreft het verstrekken van het dienstverleningsdocument.
6. De wettelijke maatregelen in combinatie met de huidige marktomstandigheden zijn een dodelijke cocktail voor het intermediair. Duizenden financiële dienstverleners dreigen failliet te gaan en invoering van artikel 149a lid 3 Bgfo zal dit effect ongetwijfeld nog verder versterken. Dit zal leiden tot grote kosten voor de overheid en zal op termijn leiden tot een verschraling van het adviesaanbod voor de consument. De OvFD dringt aan op:
  - Rust in de markt voor wat betreft nieuwe wettelijke maatregelen;
  - Een voor de overheid kostenneutrale actie door de balansgelden te laten vrijvallen ten gunste van het intermediair om een verdere stijging van het aantal faillissementen en daarmee gepaard gaande ontslagen te voorkomen.

### **Ad 1. Geen geharmoniseerd regime**

Tijdens de behandeling in de Tweede Kamer van de Wet implementatie richtlijn markten voor financiële instrumenten en het daarmee met het oog op de Nederlandse praktijk van tussenpersonen in te richten Nationaal regime werd vastgesteld dat er op het gebied van provisiebetaling en beloningstransparantie verschillende soorten regelgeving van toepassing zijn (Nota van toelichting Bgfo 6 december 2008 pagina 6):

- de regels ten aanzien van beleggingsdiensten die voortvloeien uit MiFID
- de adviesmatchregels ten aanzien van de dienstverlening in verband met complexe producten
- de zelfregulering van de verzekeringssector met betrekking tot kostentransparantie ten aanzien van beleggingsverzekeringen via de modellen van de Commissie-De Ruiter

De minister heeft daarop een toezegging aan de Tweede Kamer gedaan om de regelgeving te harmoniseren. Een uitgebreide overlegronde met de branche heeft plaatsgevonden.

Doelstelling was provisieharmonisatie door de verschillen tussen de bestaande provisierégimes zoveel mogelijk weg te nemen. Hierbij werden de uit de MiFID voortvloeiende regels als uitgangspunt genomen, enerzijds omdat deze in Europees verband vastgestelde regelgeving niet eenzijdig kon worden veranderd en anderzijds omdat de in de MiFID vastgelegde 'inducement-norm' betere bescherming voor de consument bood. (Nota van toelichting Bgfo 6 december 2008 pagina 7).

Het doel is om het geharmoniseerde stelsel van beloningstransparantieregels van toepassing te laten zijn niet enkel op alle complexe producten (zoals beleggingsverzekeringen en beleggingsverzekeringhypotheken) maar ook op alle andere vormen van hypothecair krediet, teneinde een gelijk speelveld te creëren voor alle hypotheekvormen.

In onze reactie op de Bgfo consultatieversie van 4 augustus 2008 hebben we aangegeven dat wij ons steeds zeer constructief hebben opgesteld. We hebben meer dan meegedacht met het vinden van doeltreffende maatregelen om tot een beter functionerende markt te komen. Wij hebben aangegeven dat we onder voorwaarde van een voldoende compensatieregeling de voorstellen zoals destijds in de consultatienota gedaan steunen. Wij gaven echter ook aan dat in de uitwerking een en ander nog stevig moest worden veranderd zoals:

- de enorme administratieve lasten door het invoeren van een onwerkbaar dienstverleningsdocument;
- de terugboekregeling voor provisie op complexe producten;

- beloningen die gebaseerd zijn op kwalitatieve criteria en die aantoonbaar de kwaliteit van de dienstverlening vergroten moeten gewoon mogelijk blijven;
- in een situatie van volledige kosten- en beloningstransparantie past de balans (Adviesmatch) niet meer.

In het hierop volgende kamerdebat van 6 november heeft de minister toegezegd een algeheel verbod op bonussen te realiseren. Wat in dat debat echter niet naar voren werd gebracht, is dat een totaal verbod op bonussen niet mogelijk is voor MiFID producten. Wij hebben dit ook aangegeven. Uit de voorliggende consultatieversie blijkt dat het ministerie ons daarin gelijk geeft: “Gelet op de maximumharmonisatie van Mifid is het niet mogelijk om aanvullende regels te stellen” (Nota van toelichting d.d. 20-2-2009 pagina 4).

Kortom het resultaat van bijna twee jaar overleg om tot harmonisatie te komen heeft geleid tot een regime dat niet geharmoniseerd is. Hiermee heeft de minister zijn toezegging aan de Tweede Kamer om te harmoniseren dus niet gestand gedaan.

De nu voorgestelde wijziging van het Bgfo leidt tot het volgende overzicht met betrekking tot de harmonisatie tussen MiFID- en andere complexe producten:

<b>Artikel 168a (Mifid-producten)</b>	<b>Artikel 149a (Complexe producten en hypothecair krediet en beleggings(verzekerings)hypotheken)</b>
Inducement-norm per 01-11-2007	Inducement-norm per 01-07-2009
Van toepassing op MiFID-producten en dus ook op een effectenhypothek. Bij een effectenhypothek is sprake van krediet en beleggingsrekening. Op de beleggingsrekening is artikel 168a van toepassing en op het hypothecaire deel artikel 149a.	Van toepassing op complexe producten en hypothecair krediet. Deze norm is ook van toepassing op beleggings(verzekerings)hypotheken, omdat deze hypotheken als complex product kwalificeren.
Provisie = Beloning of vergoeding in welke vorm dan ook voor het bemiddelen of adviseren ter zake van een financieel product. Betalingen van cliënten vallen niet onder de inducement-norm.	Provisie = Beloning of vergoeding in welke vorm dan ook voor het bemiddelen of adviseren ter zake van een financieel product. Betalingen van cliënten vallen niet onder de inducement-norm.
Cumulatieve voorwaarden inducement-norm: a. de provisie moet de kwaliteit van de betreffende dienst ten goede komen b. de provisie mag geen afbreuk doen aan de verplichting om je in te zetten voor de belangen van de cliënt c. nominale transparantie	Cumulatieve voorwaarden inducement-norm: a. de provisie moet de kwaliteit van de betreffende dienst ten goede komen b. de provisie mag geen afbreuk doen aan de verplichting om je in te zetten voor de belangen van de cliënt c. nominale transparantie d. beloning alleen op basis van afsluit- en doorlopende provisie waarbij bovengenoemde inducement-norm (a en b) van toepassing blijft
Gevolgen: - Omzeterelateerde provisies zijn niet in het belang van de klant - Kwalitatieve provisies blijven in principe mogelijk - Betalingen door de klant vallen niet onder de inducement-norm	Gevolgen: - <u>Alle</u> bonussen zijn verboden - Beloning alleen op basis van afsluit- en doorlopende provisie die alsnog worden getoetst aan de inducement-norm - Provisies die niet worden betaald ter gelegenheid v/d totstandkoming v/e

	<p>overeenkomst zijn niet langer toegestaan, zoals: schap- of distributievergoedingen of immateriële vergoedingen. Wel mogen deze vergoedingen per overeenkomst worden uitbetaald.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Een aanbieder zou een vast bedrag kunnen omrekenen naar een bedrag per tot stand gekomen overeenkomst. Hij mag daarbij een inschatting maken v/d via de financiële dienstverlener te verwachten omzet of het aantal producten dat hij denkt te verkopen. De na omrekening per post betaalde provisie moet wel voldoen aan de inducement-norm.</li> <li>- Betalingen door de klant vallen niet onder de inducement-norm.</li> </ul>
--	--

## Conclusie

We zijn aan het overleg begonnen met drie verschillende regimes op het gebied van transparantie van beloning en na de invoering van dit besluit hebben we nog twee verschillende regimes over, namelijk:

1. de MiFID-normen voor het verlenen van beleggingsdiensten
2. de strengere normen voor:
  - complexe producten
  - hypothecaire kredieten
  - beleggings(verzekerings)hypotheken

Het tweede regime heeft daarbij volledige andere consequenties en is veel zwaarder dan het eerste regime.

Wij dringen er nogmaals op aan dat de minister zijn toezegging, dat er een geharmoniseerd stelsel met het MiFID-stelsel als uitgangspunt zou ontstaan, gestand doet.

## 2. Consequenties invoering artikel 149a lid 3 onwerkbaar en onverantwoord

De definitie van bemiddelen in de Wft is heel erg breed. De serviceproviders<sup>1</sup> hebben zich nooit beschouwd als bemiddelaar in de zin van de Wft, maar werden – vooral omdat de wet verder geen ruimte bood – door aanbieders gedwongen een vergunning aan te vragen als bemiddelaar omdat ze anders geen agentschap kregen. Echter, naarmate de regeldruk stijgt, wordt steeds duidelijker dat het toepassen van deze definitie met al zijn consequenties voor serviceproviders tot grote knelpunten en tegenstrijdigheden leidt, die voor een totaal onwerkbaar situatie zorgen.

Aangezien serviceproviders voor de Wft worden beschouwd als bemiddelaars, is ook de definitie van (afsluit)provisie op hen van toepassing. Op grond van het voorgestelde artikel 149a lid 3 Bgfo mag een bemiddelaar inzake een complex product of een hypothecair krediet, rechtstreeks of middellijk, geen andere provisie dan afsluitprovisie en doorlopende provisie ontvangen. Deze afsluit- en doorlopende provisie moet vervolgens weer voldoen aan de inducement-norm.

In de praktijk betekent dit volgens de nota van toelichting, dat een vergoeding voor de bemiddeling of advisering enkel is toegestaan indien deze ter gelegenheid van de

<sup>1</sup> Wij gebruiken het begrip serviceproviders in deze tekst als een verzamelbegrip voor serviceproviders, franchise-organisaties en koepelorganisaties.

totstandkoming van een individuele overeenkomst is verschaft of ontvangen. Andere soorten provisies, die niet zijn gekoppeld aan de totstandkoming van een specifieke overeenkomst, zijn ook niet meer toegestaan. Hierbij kan worden gedacht aan vaste bedragen zoals schapvergoedingen, maar ook aan immateriële vergoedingen zoals uitnodigingen voor seminars. Dergelijke vergoedingen zouden volgens de toelichting een middel kunnen zijn voor de aanbieder om een goede relatie met de tussenpersonen op te bouwen dan wel te onderhouden.

Het is volgens de toelichting denkbaar dat dergelijke vergoedingen per overeenkomst kunnen worden uitbetaald. Een aanbieder zou een vast bedrag kunnen omrekenen naar een bedrag per tot stand gekomen overeenkomst. Het is denkbaar dat de aanbieder daarbij een inschatting maakt van de via een tussenpersoon te verwachten omzet of het aantal producten dat hij via een bemiddelaar denkt te verkopen. Het is aan de aanbieder om in het kader van het toezicht uit te leggen dat de na de omrekening naar kosten per post uitbetaalde provisie voldoet aan de inducement-norm.

### **Mening van de OvFD**

Als OvFD vinden wij dat diverse soorten beloning mogelijk moeten zijn. Of het nu gaat om een productgerelateerde provisie of een feebetaling door de consument. Wij kunnen ons ook vinden in belonings- en kostentransparantie en de invoering van een (praktisch goed uitvoerbare) inducement-norm, die moet bewerkstelligen dat een beloning niet tegen het belang van de klant in gaat. Wij zijn een voorstander van het afschaffen van omzetgerelateerde bonussen. Dit was allemaal al bereikt!

Wij kunnen ons dan ook absoluut niet vinden in de invoering van artikel 149a lid 3 Bgfo in aanvulling op de hierboven benoemde maatregelen. De uitwerking van dit artikel is tijdens onze overleggen nooit besproken en wordt nu plotseling ter consultatie voorgelegd, terwijl dit een absoluut onwerkbaar situatie voor het intermediair en de serviceproviders creëert. Onze argumenten hiervoor zijn als volgt:

- A. Artikel 149a lid 3 zorgt ervoor dat provisies die niet zijn gekoppeld aan de totstandkoming van een specifieke overeenkomst (zoals immateriële vergoedingen), niet meer zijn toegestaan. Dergelijke vergoedingen zouden volgens de toelichting een middel kunnen zijn voor de aanbieder om een goede relatie met de tussenpersonen op te bouwen dan wel te onderhouden. Het wordt de financiële dienstverleners daarmee dus onmogelijk gemaakt om een gewone, goede zakelijke relatie te onderhouden. Het probleem van dergelijke vergoedingen is volgens het ministerie dat het risico bestaat dat de tussenpersoon zich daardoor in zijn werkzaamheden laat beïnvloeden om een bepaald financieel product van die bepaalde aanbieder te verkopen. Excessen moeten worden voorkomen, maar wij zijn van mening dat een totaalverbod via artikel 149a lid 3 een te zware maatregel is, waarmee voor financiële dienstverleners een onwerkbaar en praktisch onmogelijke situatie wordt gecreëerd. De branche heeft in een korte periode een grote hoeveelheid wetgeving moeten verwerken. De administratieve lasten zijn flink gestegen en dit artikel veroorzaakt nog eens een exponentiele stijging van die lasten.
- B. Op grond van artikel 149a lid 3 is alleen afsluit- en doorlooppovisie mogelijk. Andere soorten beloningen die niet zijn gekoppeld aan de totstandkoming van een specifieke overeenkomst zijn niet meer toegestaan. Het ministerie gaat hier geheel voorbij aan het feit dat een aanbieder voor het produceren en distribueren van zijn

product veel verschillende partijen inschakelt zoals reclamebureau's, softwareleveranciers, accountants en serviceproviders. Een serviceprovider verenigt vaak diverse functies, die anders door een grote diversiteit aan partijen zou worden verricht. Feitelijk verhoogt dit de efficiency en de kwaliteit van het product, terwijl de eindprijs gelijk of minder zal zijn. Een grote overeenkomst tussen al die partijen die de aanbieder inschakelt is het feit dat niemand, behalve de uiteindelijke financiële dienstverlener/adviseur, rechtstreeks contact heeft met de klant. Ook de serviceprovider niet. Het grote verschil is dat de beloning van de andere partijen niet transparant hoeft te zijn en niet via de balans hoeft te worden uitbetaald. Werkzaamheden, die de serviceprovider in dit kader verricht, moeten volgens het Bgfo wel transparant zijn en wel via de balans betaald. De uitbetaling voor deze activiteiten moet op grond van de balans over meerdere jaren gespreid plaatsvinden, terwijl de inspanningen voor die activiteiten in veel gevallen feitelijk op één moment plaatsvinden.

Voorbeeld:

Indien een serviceprovider in plaats van de aanbieder een offerte maakt en daarvoor een beloning ontvangt, zitten de inspanningen nagenoeg volledig bij het maken van de offerte. De vergoeding mag echter maar 70% (2009) ineens bedragen en in 2011 zelfs nog maar 50% met een doorlopende provisie van 30% (2009) respectievelijk 50% (2011). Bedrijfseconomisch is dit naar onze mening totaal onverantwoord en uiteindelijk ook in strijd met de inducement-norm, die stelt dat de beloning gerelateerd moet zijn aan de geleverde inspanningen.

- C. De aanbieder of serviceprovider moet op grond van artikel 149a lid 3 immateriële of vaste vergoedingen aan de individuele post gaan toerekenen. Los van het feit dat dit praktisch onmogelijk is, worden die vergoedingen in veel gevallen betaald, omdat de aanbieder er zelf voor kiest om ze door serviceproviders te laten verrichten. Artikel 149a lid 3 leidt ertoe, dat als een consument een product verkrijgt via tussenkomst van een serviceprovider, het product optisch duurder lijkt door de benoeming van kosten, terwijl er in de eindprijs die hij betaalt feitelijk geen verschil is. Sterker nog in veel gevallen zal de eindprijs goedkoper zijn door de arrangementen die via een serviceprovider worden geboden en alleen mogelijk zijn omdat er een serviceprovider tussen zit. Duidelijk mag zijn dat consumenten dit absoluut niet begrijpen en in verwarring raken. Wij zijn overigens graag bereid om voorbeelden van dergelijke arrangementen aan te leveren.
- D. Indien een serviceprovider zaken als opleidingen en software ter beschikking stelt aan het intermediair, moeten deze zaken volgens de toelichting kunnen worden omgerekend naar een bedrag per tot stand gekomen overeenkomst. Volgens de nota van toelichting is het probleem van dergelijke immateriële vergoedingen, dat het risico bestaat dat de tussenpersoon zich daardoor in zijn werkzaamheden laat beïnvloeden om een bepaald financieel product van die aanbieder te verkopen. Een serviceprovider is echter geen aanbieder en biedt maatschappijafhankelijke software, opleidingen etc. aan. Verder heeft de serviceprovider geen rechtstreeks contact met de klant, hij kan het advies dus ook niet beïnvloeden. Hier is dus absoluut geen sprake van (mogelijke) perverse prikkels, die tot misselling kunnen leiden.
- E. De formulering van artikel 149a lid 3 leidt ertoe dat de bemiddelaar die is aangesloten bij een serviceprovider en de serviceprovider betaalt voor het verrichten van bepaalde

werkzaamheden, dat ook niet zou mogen doen. Ook deze vergoeding aan de serviceprovider zou moeten worden toegerekend aan een specifieke overeenkomst. Dergelijke vergoedingen staan helemaal los van de aanbieder en er bestaat dan ook helemaal geen risico tot misselling, maar artikel 149a lid 3 creëert ook in dit opzicht een absurde en onwerkbare situatie. Wij nemen aan dat dit niet de bedoeling was van de minister.

- F. Het tegenstrijdige van de maatregelen is dat de wetgever feitelijk de serviceprovider weg saneert, terwijl juist deze tussenschakel in de bedrijfskolom voor kwaliteitsborging zorgt. De maatregelen moeten ten goede komen aan de consument, terwijl het de serviceproviders en het intermediair op deze manier juist moeilijker wordt gemaakt om die kwaliteit te leveren. De consument moet eenduidigheid in de markt aantreffen voor wat betreft transparantie en die komt er nu niet. Nogmaals, hoe leg je de consument uit dat er misschien wel meer kosten in het product (lijken te) zitten, maar dat de eindprijs toch gelijk of goedkoper is dan een vergelijkbaar ander product dat niet via een serviceprovider tot stand is gebracht.

### **Conclusie:**

De uitwerking van artikel 149a lid 3 is naar onze mening absoluut onwerkbaar en dient te vervallen. Ons voorstel is om artikel 149a lid 1 en 2 in stand te houden. Hiermee worden omzetterelateerde bonussen verboden. De minister zou dit ook nog expliciet in een nieuw lid 3 kunnen regelen. Beloningen die voldoen aan kwalitatieve criteria moeten gewoon mogelijk blijven en hiervoor wordt de inducement-norm gehanteerd. Daarmee bereiken we dan ook eindelijk de aanvankelijke doelstelling namelijk harmonisatie in de lijn van MiFID.

Indien het ministerie hier niet aan mee werkt, moeten de effecten van artikel 149a lid 3 Bgfo voor de serviceproviders veranderen vanwege hun positie in de keten, waarbij in aanmerking moet worden genomen dat dergelijke organisaties geen rechtstreeks contact hebben met de klant.

Overigens is de positie van de serviceproviders in het algemeen overleg van de minister met de vaste commissie van Financiën op 6 november 2008 ter sprake gekomen. Diverse kamerleden gaven aan dat ze niet wilden dat belangrijke tussenschakels in de vorm van serviceproviders eruit gesaneerd zouden worden. De minister heeft vervolgens toegezegd dat hij daarop in de tweede termijn nauwkeuriger zou terugkomen. De minister heeft hier (nog) niet aan voldaan. De OvFD verzoekt de minister dan ook dringend om de positie van de serviceproviders in relatie tot alle maatregelen alsnog op korte termijn te onderzoeken, waarbij de OvFD graag bereid is tot nader overleg.

## **3. Balansregel**

### **3a. Algemeen**

In artikel 150 Bgfo is de balansregel opgenomen die het risico op een door beloninggedreven advisering van complexe producten en hypothecair krediet moet verminderen. Het doel van de balansregel is om te zorgen dat de beloning en het moment van uitbetaling beter aansluit bij de inspanningen van de bemiddelaar en om op deze wijze beloningsgedreven misselling te voorkomen.

De OvFD is steeds van mening geweest dat de balansregel vanwege onder andere de transparantie-eisen kan worden afgeschaft. Nieuwe maatregelen zoals de invoering van een dienstverleningsdocument en de inducement-norm zorgen er naar de mening van de OvFD

voor dat de balansregel een onevenwichtige zware maatregel is voor het intermediair en de serviceproviders. De op dit moment bestaande wettelijke eisen inzake belonings- en kostentransparantie, het dvd en de inducement-norm hebben tot gevolg dat het risico van beloninggedreven misselling zodanig is verkleind, dat het geen argument meer kan zijn voor het instandhouden van de balansregel. De doelstelling van invoering van de balansregel is daarmee bereikt. Bovendien is de OvFD van mening dat de balansregel strijdig is met de inducement-norm, die stelt dat de beloning gerelateerd moet zijn aan de inspanningen die op enig moment worden verricht.

### **3b. Balansregel en serviceproviders**

De beloningsregels, waaronder de balansregel, hebben tot doel te voorkomen dat de bemiddelaar of adviseur die contact heeft met de klant, zich laat leiden door andere factoren dan het belang van de klant. Het is naar onze mening belangrijk dat de schakel in de distributieketen die zich boven de bemiddelaar of adviseur bevindt en die geen contact heeft met de klant, de beloningsregels naleeft. Deze schakel is de aanbieder indien de distributieketen bestaat uit aanbieder – bemiddelaar/adviseur - klant, maar kan ook de serviceprovider zijn indien de distributieketen bestaat uit aanbieder – serviceprovider – bemiddelaar/adviseur – klant.

Serviceproviders hebben geen contact met de consument en zijn niet specifiek betrokken bij de totstandkoming van het advies. Zij geven geen sturing aan het advies van de bemiddelaar die geheel zelfstandig en onder eigen verantwoordelijkheid, advies geeft aan de consument. Dit betekent dat op geen enkel moment de tussenkomst van de serviceprovider aanleiding kan geven tot misselling. Bovendien zijn de balansregels – zoals beargumenteerd onder 2A – voor een groot aantal activiteiten die de serviceprovider verricht bedrijfseconomisch onverantwoord, omdat alle inspanningen op één moment plaatsvinden, zonder dat de serviceprovider verder invloed heeft op het advies, het afsluiten van de overeenkomst of het beheer van die overeenkomst.

Indien de balansregels ook gelden voor serviceproviders ontstaat feitelijk ook een dubbele zorgplicht. Je krijgt doorlopende provisie, dus daar moet je ook inspanningen voor leveren. De tussenpersoon heeft een zorgplicht, maar ook de serviceprovider lijkt hierdoor een zorgplicht te krijgen, die hij echter niet waar kan maken omdat hij geen (verdere) relatie onderhoudt met de klant.

De beloningsmaatregelen, balans én transparantie kunnen – naar onze mening – dan ook niet voor serviceproviders op dezelfde manier worden toegepast als voor de bemiddelaar of adviseur die de klant rechtstreeks adviseert. Het zou mogelijk moeten zijn dat de aanbieder de volledige beloning betaalt aan de serviceprovider, zonder rekening te moeten houden met beloningsregels (dus uitbetaling van 100% in plaats van 70%). De serviceprovider moet deze beloning dan wel conform de balans doorbetalen aan de bemiddelaar of adviseur (dus 70% / 30%), die wel een rechtstreekse relatie heeft met de klant.

## **4. Zakelijke markt**

Wij zijn het absoluut oneens met de stelling van het ministerie dat de inducement-norm plotseling - via het woordje “cliënt” in artikel 149a lid 2 Bgfo - van toepassing wordt verklaard op de zakelijke markt en daarmee op de collectieve pensioenen. De inducement-norm is overgenomen vanuit MiFID, die van toepassing is op cliënten. Met het kopiëren van deze bepaling vanuit MiFID stelt het ministerie plotseling dat het artikel daarmee ook van toepassing is op de collectieve pensioenen. Wij bestrijden dit. Een collectief pensioen is nooit



een complex product geweest, maar een impactvol product namelijk “verzekeringen in verband met het geheel of gedeeltelijk wegvallen van het inkomen van een cliënt”.

Deze stelling lijkt ook tegenstrijdig te zijn met artikel 58 Bgfo, het algemene beloningstransparantie-artikel, waarin alleen over de consument wordt gesproken en niet over de cliënt.

## **5. Level playing field**

### **5a. Level playing field en kostentransparantie**

Een aanbieder van een hypothecair krediet moet volgens artikel 59a Bgfo informatie aan de consument geven over de totale prijs van het complexe product of het hypothecaire krediet. Wij zijn van mening dat er een volstrekt level playing field moet komen, waarbij ook de geldverstrekkers de kosten nader moeten specificeren.

Verder heeft de bancaire sector zich bereid verklaard om voor het verlenen van beleggingsdiensten door middel van zelfregulering een nadere opsplitsing van kosten te bewerkstelligen. Wij gaan ervan uit dat deze zelfregulering niet een volledig andere definitie hanteert, maar één die vergelijkbaar is met de artikelen 59 en 60 Bgfo. Tevens gaan wij ervan uit dat een datum wordt vastgesteld waarop die zelfregulering van kracht zal worden.

### **5b. Level playing field en dienstverleningsdocument**

Volgens artikel 149b zijn de adviseur en de bemiddelaar verplicht een dienstverleningsdocument te verstrekken aan de klant in het kader van het tot stand brengen van een overeenkomst inzake een complex product of een hypothecair krediet. Deze verplichting moet naar onze mening ook worden opgelegd aan de aanbieder die zijn producten rechtstreeks verkoopt aan de consument. Alleen dan is er sprake van een gelijke behandeling van de consument. Het dvd heeft als doel de consument in een zo vroeg mogelijk stadium inzicht te verschaffen in de dienstverlening die hij kan verwachten en de prijs die hij hiervoor moet betalen. De consument wél dit inzicht bieden als hij een adviseur of een bemiddelaar onder de arm heeft genomen, maar hem datzelfde inzicht onthouden als hij het product rechtstreeks bij een aanbieder koopt, is voor hem nadelig en mist elke grond. De bescherming van de consument moet in beide gevallen identiek zijn.

## **6. Marktomwikkelingen**

Wij hebben in onze reactie van 31 augustus 2008 – aan de hand van scenario’s – aangegeven dat het intermediair flink getroffen zal worden door de effecten van de wettelijke balans en het terugboekrisico. De balans leidt tot een aanzienlijke verslechtering van de liquiditeitspositie van het intermediair. Wij hebben aangegeven dat dit bij een omvangrijk aantal intermediairs leidt tot ernstige liquiditeitsproblemen welke naar verwachting zullen leiden tot bedrijfsbeëindiging. Dit effect wordt nog versterkt door de actuele marktomstandigheden, die u bekend zijn. Daarbij komt dat de lasten voor het intermediair explosief stijgen. De toezichtskosten van de AFM over 2008 en 2009 stijgen gigantisch, de maatregelen in het kader van artikel 149a zullen ook enorme administratieve lasten met zich meebrengen en dat terwijl de toezegging van de minister om een geharmoniseerd regime te bewerkstelligen niet gestand is gedaan, terwijl juist dat de administratieve lasten weer enigszins had kunnen beperken.

Inmiddels heeft onderzoeksbureau IG&H een onderzoek gedaan waarin wordt geconstateerd dat de door ons genoemde effecten van alle maatregelen gecombineerd met de huidige marktomstandigheden ‘een dodelijke cocktail’ zijn voor het intermediair. IG&H voorspelt dat

tussen de 2.700 en 3.300 intermediairbedrijven verdwijnen als gevolg van de ontwikkelingen op het terrein van de beloning in combinatie met de huidige economische crisis. Als gevolg hiervan zullen zeven- tot negenduizend banen verdwijnen. De belangrijkste klappen vallen in het leven- en hypotheekensegment, wat logisch is omdat deze bedrijven de complexe producten adviseren die onder de beloningsmaatregelen vallen. IG&H verwacht verder niet dat als gevolg van de afname van het aantal kantoren de kwaliteit van het advies zal verbeteren. Ter onderbouwing is een parallel getrokken met de Britse verzekeringsmarkt. Meer wetgeving en toezicht hebben daar volgens IG&H niet geleid tot het gewenste resultaat: beperking van provisieprikkels en een betere informatievoorziening aan klanten.

In het onderzoek van IG&H is overigens nog geen rekening gehouden met de wijzigingen zoals die in het voorliggende Bgfo via artikel 149a lid 3 worden voorgesteld, terwijl deze wijzigingen nog veel verder gaan zowel qua mogelijke beloningen als qua verzwaring van de administratieve lasten. De nu voorgestelde wijziging van het Bgfo zal het aantal faillissementen dus alleen nog maar versterken.

Mede gezien deze situatie willen wij er bij de minister op aandringen om maatregelen te treffen om de enorme stijging van het aantal faillissementen te voorkomen. Een mogelijke maatregel is om een regeling te treffen waarbij het bemiddelaars (en aanbieders) wordt toegestaan om de al verdiende, maar nog niet uitgekeerde doorlopende provisie per direct uitgekeerd te krijgen. Sinds 2007 is de balansregel van toepassing. In 2007 mocht er maximaal 80% afsluitprovisie worden uitgekeerd en in 2008 70%. De doorlopende provisie kan dan in minimaal 10 jaar worden uitgekeerd aan het intermediair. Dat betekent dat het intermediair voor de advies- en bemiddelingswerkzaamheden nog een vordering heeft op de aanbieders van 16% over de omzet in 2007 en 27% over de omzet in 2008.

Deze maatregel zou de liquiditeitspositie van een groot aantal kantoren dusdanig kunnen verbeteren dat een faillissement kan worden voorkomen. Deze maatregel is voor het ministerie van Financiën kostenneutraal, terwijl een groot aantal faillissementen en het daarbij behorende verlies van banen ongetwijfeld veel extra kosten zal opleveren.

Tot slot wil de OvFD een dringend pleidooi houden om rust te creëren in de branche. Geef financiële dienstverleners de mogelijkheid om alle nieuwe regels in hun bedrijfsvoering te implementeren voordat er weer nieuwe maatregelen worden genomen. Wellicht ten overvloede, de branche is in een korte periode met een groot aantal wettelijke maatregelen geconfronteerd, die een volledige herziening van de bedrijfsvoering met zich mee brengen en enorme administratieve lasten. Geef de branche nu de mogelijkheid om hier aan te werken en te laten zien dat de consument een hoogstaand advies krijgt en een transparant kwaliteitsproduct tegen een goede prijs!

Wij vertrouwen erop u hiermee voldoende te hebben geïnformeerd.

Met vriendelijke groet,



OvFD  
Cees Kielstra

## **BIJLAGE 1 TECHNISCHE OPMERKINGEN ARTIKELSGEWIJS**

### **Artikel 59a**

1. Een aanbieder verstrekt voorafgaand aan de totstandkoming van een overeenkomst inzake een complexe product of hypothecair krediet met een consument, aan de consument informatie over de totale prijs van het complexe product of hypothecaire krediet, met in begrip van alle bijbehorende kosten en als geen exacte prijs kan worden gegeven de grondslag voor de berekening van de totale prijs.

### **Commentaar OvFD**

Wij willen er vanuit kunnen gaan dat in de meerderheid van de gevallen de aanbieder de exacte prijs van het product geeft. Het geven van de ‘grondslag voor de berekening van de totale prijs’ mag alleen in uitzonderlijke situaties worden toegepast waarin gegronde redenen zijn om af te wijken van de hoofdregel ‘verstrekken van de exacte prijs’. Het is immers voor de consument zeer lastig om op basis van een grondslag zelf een berekening te maken van de totale prijs. Wij stellen voor dit ook duidelijk in het artikel op te nemen.

### **Door OvFD voorgestelde wijziging**

1. Een aanbieder verstrekt voorafgaand aan de totstandkoming van een overeenkomst inzake een complexe product of hypothecair krediet met een consument, aan de consument informatie over de totale prijs van het complexe product of hypothecaire krediet, met in begrip van alle bijbehorende kosten en ***indien in uitzonderlijk gevallen op basis van gegronde redenen*** geen exacte prijs kan worden gegeven de grondslag voor de berekening van de totale prijs.

### **Artikel 149a**

(...)

3. Onverminderd het eerste en tweede lid verschaft of ontvangt een aanbieder, bemiddelaar of adviseur voor het bemiddelen of adviseren inzake een complex product of een hypothecair krediet, rechtstreeks of middellijk, geen andere provisie dan afsluitprovisie en doorlopende provisie. De eerste volzin is van toepassing op alle vormen van hypothecair krediet.
4. Het derde lid is niet van toepassing op provisie die worden verschaft door of aan de cliënt of degene die namens hem optreedt.

### **Commentaar OvFD**

Het verbod op alle vormen van provisie, met uitzondering van afsluit- en doorlopende provisie, dat via artikel 149a lid 3 wordt opgelegd grijpt diep in op de relatie aanbieder – (serviceprovider) - bemiddelaar. Door het voorgestelde artikel is het bijvoorbeeld niet langer meer mogelijk voor bemiddelaars om studiedagen die de deskundigheid bevorderen en door aanbieders worden georganiseerd, te volgen.

De ratio om dergelijke activiteiten te verbieden ontgaat ons volledig. Wij zien hierin geen prikkels die tot misselling zouden kunnen leiden. Daar waar het de bedoeling steeds is geweest om een verbod op bonusprovisie op te leggen om beloninggedreven advisering te voorkomen, wordt ons inziens nu ten onrechte een weg voorgesteld die de zakelijke relatie, die aanbieders en bemiddelaars met elkaar hebben, drastisch wijzigt.

Primair stellen wij voor dat artikel 149a lid 3 vervalt en het ‘oude’ artikel 149a lid 1 en 2 gehandhaafd blijft. Secundair stellen wij een wijziging van artikel 149a lid 3 voor, namelijk

een nieuw artikel waarin onomstreden wordt vastgelegd dat er geen bonussen gebaseerd op omzet mogen worden betaald.

Verder stellen wij vast dat in de definitie van provisie een koppeling is gelegd tussen het bemiddelen en de daarvoor te verkrijgen vergoeding. Een immateriële vergoeding (bijvoorbeeld opleidingen of uitnodigingen voor seminars), valt niet onder definitie van provisie want een dergelijke activiteit heeft niets te maken met bemiddelen en wordt dus ook niet beoogd door artikel 149a lid 3. Echter, de toelichting maakt het begrip provisie ruimer door aan te geven dat ook de immateriële vergoedingen onder het begrip provisie vallen. Hier is dus sprake van een tegenstrijdigheid.

### **Door OvFD voorgestelde wijziging**

(...)

3. Onverminderd het eerste en tweede lid verschaft of ontvangt een aanbieder, bemiddelaar of adviseur voor het bemiddelen of adviseren inzake een complex product of een hypothecair krediet, rechtstreeks of middellijk, geen provisie *die afhankelijk is van gerealiseerde of nog te realiseren omzet*. De eerste volzin is van toepassing op alle vormen van hypothecair krediet.
4. Het derde lid is niet van toepassing op provisie's die worden verschaft door of aan de cliënt of degene die namens hem optreedt.

### **Artikel 149b (dvd voor aanbieders)**

Na lid 3 een nieuw lid toevoegen luidende:

4. Een aanbieder verstrekt in het kader van het afsluiten van een overeenkomst van een complex product of hypothecair krediet, voorafgaand aan het aanbieden van dat product of krediet, een dienstverleningsdocument dat de volgende informatie bevat: aard en reikwijdte van zijn dienstverlening; de totale prijs conform artikel 59a lid 1 of indien dit niet mogelijk is, een bandbreedte waarbinnen de minimale en maximale prijs valt.

### **Commentaar OvFD**

Volgens artikel 149b zijn de adviseur en de bemiddelaar verplicht een dienstverleningsdocument te verstrekken aan de klant in het kader van het tot stand brengen van een overeenkomst inzake een complex product of een hypothecair krediet. Deze verplichting moet ook worden opgelegd aan de aanbieder die zijn producten rechtstreeks verkoopt aan de consument. Alleen dan is er sprake van een gelijke informatievoorziening aan de consument. Het dvd heeft als doel de consument in een zo vroeg mogelijk stadium inzicht te verschaffen in de dienstverlening die hij kan verwachten en de prijs die hij hiervoor moet betalen. De consument wél dit inzicht bieden als hij een adviseur of een bemiddelaar onder de arm heeft genomen, maar hem datzelfde inzicht onthouden als hij het product rechtstreeks bij een aanbieder koopt, is voor hem nadelig en mist elke grond. De bescherming van de consument moet in beide gevallen identiek zijn en mag niet afhangen bij wie hij zijn product koopt.

### **Artikel 151, lid 1:**

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 complexe product of hypothecair krediet betrekking heeft, wordt de afsluitprovisie evenredig verminderd.

## **Commentaar OvFD**

Wij pleiten voor het terugdraaien van de wijziging die aan artikel 151 lid 1 is gegeven in het Bgfo van 9 december 2008 (Bgfo eerste tranche). Door deze wijziging is de terugboekregeling van toepassing verklaard op eenvoudige hypotheke, iets wat elke ratio mist.

De beloning die voor eenvoudige hypotheke wordt betaald is een beloning die niet hoog is en waarin geen prikkel tot misselling zit. Om deze reden is de balansregel niet van toepassing op eenvoudige hypotheke. De balansregel richt zich uitsluitend op de veelal hogere afsluitprovisie die voor complexe producten geldt.

De terugboekregeling vraagt om eenzelfde benadering. Dit is een regeling die erop gericht is om bij voortijdige beëindiging van de overeenkomst inzake een complex product als gevolg van onnatuurlijk verloop binnen 5 jaar, de afsluitprovisie evenredig te verminderen. Met het criterium evenredige vermindering wordt bedoeld dat de afsluitprovisie gedurende een periode van vijf jaar, in vijf gelijke delen definitief wordt. Deze regeling draagt bij aan het verminderen van provisiegedreven misselling omdat hit en run advisering (kantoren die gedurende enkele jaren hoge afsluitprovisies incasseren en vervolgens worden gesloten) wordt tegengegaan. Bij eenvoudige hypotheke, waar de beloning matig is, komt provisiegedreven misselling niet voor en is een terugboekregeling dus niet relevant.

Inmiddels blijkt overigens dat diverse verzekeraars de terugboekregeling in afwijking van de wettelijke regeling ook toepassen bij natuurlijk verloop zoals overlijden of verkoop van een huis. Hierdoor wordt de terugboekregeling in meer gevallen toegepast dan de cijfers en de grafiek laten zien.

Al eerder hebben wij aangegeven dat de terugboekregeling in combinatie met de balans tot gevolg kan hebben dat de inspanningen van het intermediair niet worden beloond.

Voorbeeld:

Stel dat het intermediair voor het afsluiten van een hypotheek 80% aan inspanning levert ten tijde van het afsluiten. In 2011 krijgt hij dan op grond van de balans 50% ineens en 50% in evenredige termijnen van ten minste 10 jaar. Stel dat de klant vervolgens de overeenkomst beëindigt na twee jaar. Op dat moment heeft het intermediair 60% verdiend, maar moet hij op grond van de terugboekregeling 30% aan afsluitprovisie terugbetalen aan de aanbieder. Kortom: het intermediair ziet zijn inspanningen niet beloond, terwijl het geld dat wordt terugbetaald aan de aanbieder niet ten goede komt aan de consument.

### **Door OvFD voorgestelde wijziging.**

#### **Artikel 151 lid 1**

Indien een overeenkomst inzake een complex product 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 betrekking heeft, wordt de afsluitprovisie evenredig verminderd.

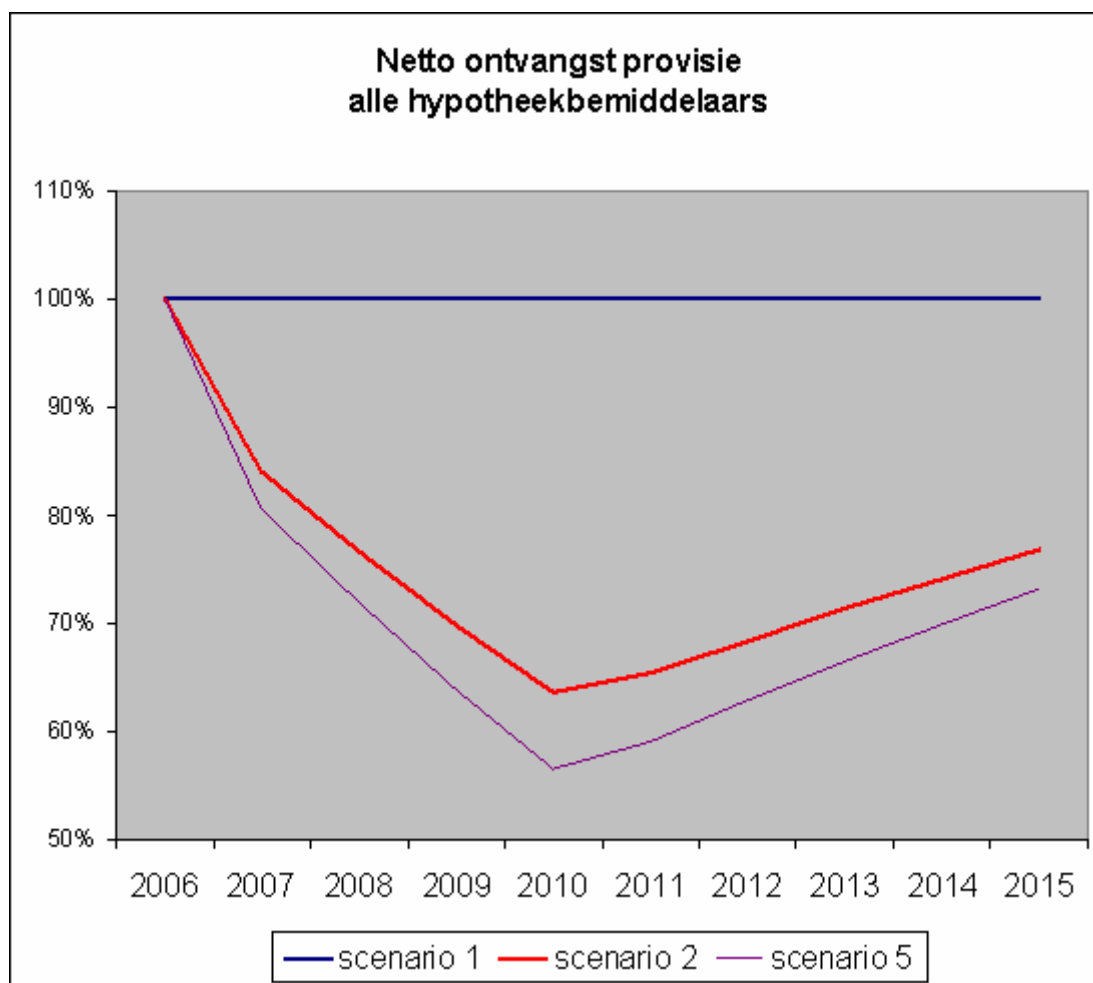
## BIJLAGE 2

Wij hebben ten tijde van de consultatie van de provisieharmonisatie al gewezen op onderstaande effecten van het doorvoeren van de balans en het terugboekrisico. Scenario 3 is het nu geldende scenario. Ook de eenvoudige hypotheek vallen nu onder de maatregelen voor complexe producten. Het slechtste scenario dus.

De effecten van dit scenario worden nu in ernstige mate versterkt door de huidige marktomstandigheden, die slechter zijn dan we in augustus konden voorzien en doordat het terugboekrisico ook voor eenvoudige hypotheek van toepassing is verklaard. De maatregelen die in het voorliggende Bgfo van 20-2-2009 worden voorgesteld zullen de cijfers in de grafiek verder verslechteren met gevolgen die op langere termijn zullen doorwerken. De opleving in de grafiek zal daarmee pas in een latere fase plaatsvinden dan hieronder berekend.

### Uitgangspunten

Voor alle scenario's is het uitgangspunt dat de provisie ontvangsten in 2006 voor alle hypotheekbemiddelaars tezamen € 0,9 miljard bedraagt. Verder leert de ervaring dat 8% van de afgesloten hypotheek binnen 5 jaar geroyeerd worden.



In bovenstaande grafiek zijn drie scenario's uitgewerkt:

- Scenario 1 is gebaseerd op de oude regelgeving van 100% afsluitprovisie waarbij geen terugboekrisico bestaat.
- Scenario 2 is gebaseerd op de huidige regelgeving waarbij de verhouding afsluitprovisie/doorlooppromissie verschuift naar 50%/50%. Voor de uitwerking van het scenario is de verhouding complexe producten/niet complexe producten vastgesteld op 81%/19% op grond van ervaringen binnen de branche. Voor afsluitprovisie is de aanname gemaakt dat als gevolg van royement 8% van de provisie binnen 5 jaar wordt terugbetaald aan de maatschappijen. Voor het terugboekrisico op doorlooppromissie is de aanname gemaakt dat een hypotheek gemiddeld een looptijd van 7 jaar heeft.
- Scenario 3 (in de grafiek staat per vergissing scenario 5) is het scenario dat nu geldt waarin alle producten als complex worden beschouwd.

In de grafiek is het enorme effect van de verschuiving van de provisie duidelijk zichtbaar op de netto ontvangsten bij het intermediair. Scenario 3 is het meest zwarte scenario voor de branche, tenminste als daar geen aanpassing / bevrozing van de balansmaatregel tegenover zou staan.

Alle scenario's, met uitzondering van scenario 1, leiden tot een aanzienlijke verslechtering van de liquiditeitspositie van het intermediair. De verwachting is dat dit bij een omvangrijk aantal intermediairs leidt tot ernstige liquiditeitsproblemen welke naar verwachting zullen leiden tot bedrijfsbeëindiging. Dit effect wordt verder versterkt door de actuele marktomstandigheden. De afgelopen periode is de hypotheekmarkt ingezakt, de markt voor individuele levensverzekeringen staat onder druk en er vindt een ware prijzenoorlog plaats op de markt voor simple risk schadeverzekeringen. Daarbij komt dat de lasten voor het intermediair, mede door de budgettaire overschrijdingen van de AFM, explosief stijgen.

### **Netto ontvangsten hypotheekbemiddelaars**

Miljoen €	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
scenario 1	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900
scenario 2	900	756	689	628	573	588	615	642	667	691
scenario 3	900	726	647	574	509	532	566	598	629	659

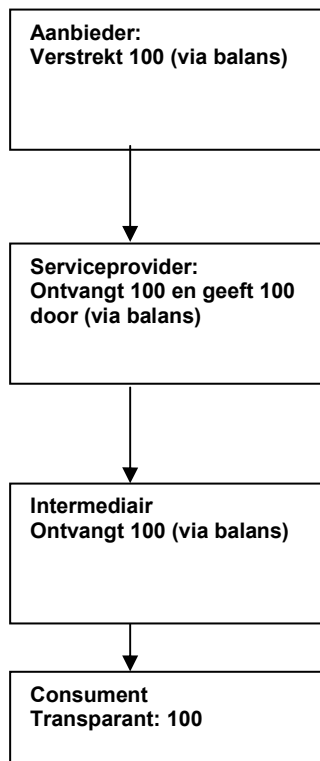
### **BIJLAGE 3**

#### **Algemeen**

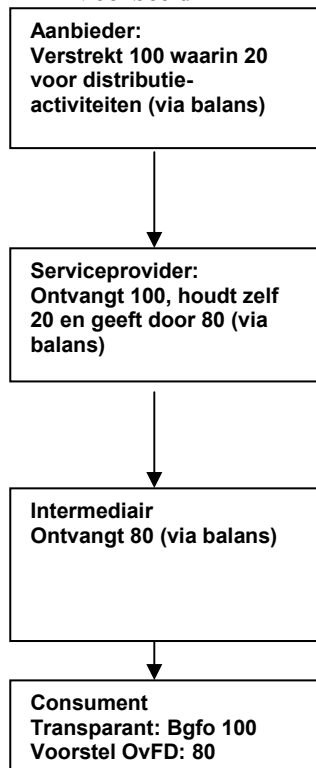
Serviceproviders voegen waarde toe aan de distributiekolom door zowel intermediairs als verzekeraars werk uit handen te nemen. Serviceproviders zijn in staat om de back office processen efficiënter en dus tegen een lagere prijs aan te bieden dan intermediairs of verzekeraars zelf. Ook richten service providers zich op service level agreements. Deze agreements houden in dat een intermediair bepaalde diensten van de service provider kan verwachten, zoals ondersteuning op IT gebied, scholing en marketing ondersteuning. Ook maken ze rankings met de beste producten voor aangesloten intermediair, die deze rankings en de bijbehorende offertes online bekijken. De inkooporganisaties bieden ook buitenlandse aanbieders de mogelijkheid zich gemakkelijker op de Nederlandse markt te betreden. Service providers hebben inmiddels een groot aandeel in de back office functies van zowel verzekeraars als intermediair overgenomen. Uitbesteding van administratieve processen door zowel verzekeraar als intermediair is structureel van toegevoegde waarde gebleken in het distributiekanaal. Uitbesteding is vaak goedkoper dan inbesteding. De service provider is zo in relatief korte tijd een belangrijke speler geworden in de markt. (Bron: SEO Economisch Onderzoek mei 2008).

#### **Voorbeelden geldstromen in de distributiekolom**

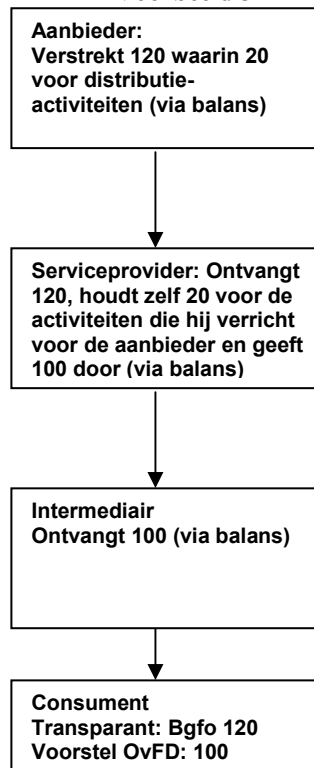
##### **Voorbeeld 1**



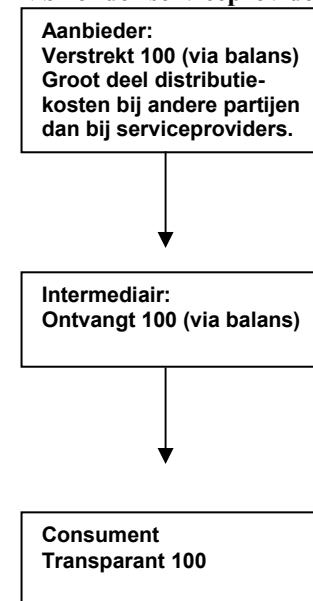
##### **Voorbeeld 2**



##### **Voorbeeld 3**



##### **Vb zonder serviceprovider**





**Voorbeeld 1:**

Een voorbeeld waarin geen distributievergoeding wordt betaald door noch de aanbieder noch het intermediair. In de praktijk zal het hier veelal om providers gaan die productie stapelen en naast de provisie (100) - afhankelijk van de omzet - een bonus ontvangen.

De totale beloning bedraagt 100, hiervan bestaat 100 uit een afsluit- en doorlooppovisie van de aanbieder voor het intermediair. De aanbieder is nu verplicht om 100 via de balansregel door te betalen aan de serviceprovider.

2009: 70% / 30%

Dus: Over 100: 70 ineens en 30 in evenredige termijnen van ten minste 10 jaar

2011: 50% / 50%

Dus: Over 100: 50 ineens en 50 in evenredige termijnen van ten minste 10 jaar

De serviceprovider moet dit bedrag (100) ook via de balansregel doorbetalen aan het intermediair.

Omzetgerelateerde bonussen zijn verboden.

**Voorbeeld 2:**

De totale beloning bedraagt 100, hiervan bestaat 80 uit een afsluit- en doorlooppovisie en 20 uit een distributievergoeding van de aanbieder voor de serviceprovider. De aanbieder is nu verplicht om 100 via de balansregel door te betalen aan de serviceprovider.

2009: 70% / 30%

Dus: Over 80: 56 ineens en 24 in evenredige termijnen van ten minste 10 jaar

Over 20: 14 ineens en 06 in evenredige termijnen van ten minste 10 jaar

2011: 50% / 50%

Dus: Over 80: 40 ineens en 40 in evenredige termijnen van ten minste 10 jaar

Over 20: 10 ineens en 10 in evenredige termijnen van ten minste 10 jaar

De serviceprovider moet dit bedrag (80) ook via de balansregel doorbetalen aan het intermediair.

**Voorbeeld 3:**

De totale beloning bedraagt 120, hiervan bestaat 100 uit een afsluit- en doorlooppovisie en 20 uit een distributievergoeding van de aanbieder voor de serviceprovider.

2009: 70% / 30%

Dus: Over 100: 70 ineens en 30 in evenredige termijnen van ten minste 10 jaar

Over 20: 14 ineens en 6 in evenredige termijnen van ten minste 10 jaar

2011: 50% / 50%

Dus: Over 100: 50 ineens en 50 in evenredige termijnen van ten minste 10 jaar

Over 20: 10 ineens en 10 in evenredige termijnen van ten minste 10 jaar

De serviceprovider moet dit bedrag (100) ook via de balansregel doorbetalen aan het intermediair.

**Voorstel OvFD**

De OvFD stelt voor om de vergoeding die een serviceprovider ontvangt voor de distributie buiten de balansregel te houden. Met een betaling ineens wordt recht gedaan aan de inspanningen van de service provider. Tevens stelt de OvFD voor om artikel 149a lid 3 te laten vervallen. De argumentatie hiervoor vindt u in onze reactie op het Consultatiedocument Bgfo kostentransparantie.