

Professor dr. Klaas Knot,
directeur Financiële Markten, ministerie van Financiën



Uit de evaluatie van de provisieregels blijkt dat de cultuur die heerst bij aanbieders en adviseurs/bemiddelaars te weinig en te langzaam verandert ten gunste van de consument. Dit heeft te maken met de sterke vervlechting van aanbieders en adviseurs/bemiddelaars. Te veel van hen operen in de keten nog te veel als 'tussenpersoon'. Om de gewenste cultuurverandering te bespoedigen is het noodzakelijk om deze vervlechting definitief te doorbreken. In beginsel is er in een zuiver marktmodel geen geldstroom meer tussen adviseur/bemiddelaar en aanbieder. Een noodzakelijke maatregel hiertoe is een verbod op provisies. De adviseur en de consument bepalen in onderling overleg de beloning/prijs voor de dienstverlening. De perverse prikkel is weggenomen en de consument krijgt echt objectief advies. Consumenten worden naar verwachting kritischer als ze zelf moeten betalen voor advies en dit ook daadwerkelijk ervaren. De minister heeft aangekondigd om provisie te verbieden voor producten met een hoge impact op het leven van consumenten, een lange looptijd, (tussentijds beëindigen is vaak niet zonder gevolgen) en die consumenten als ingewikkeld ervaren. Consumenten kunnen pas na lange tijd beoordelen of deze producten echt aansluiten bij de ontwikkelingen in hun leven. Uitvaartpolissen en de betalingsbeschermers vallen ook onder het provisieverbod omdat bij deze producten excessen zijn geconstateerd. Betalingsbeschermers worden daarnaast vaak in combinatie met complexe producten aangeboden.

EENS

Colinda Rosenbrand,
directeur OvFD

De OvFD is voorstander van een heldere en duidelijke definiëring in de Wft, iets wat op dit moment nog veel te wensen overlaat. Zo vinden wij het begrip 'bemiddelen' onduidelijk en veel te breed. Hierdoor ontstaan steeds meer knelpunten en problemen. Ook het begrip 'uitbesteding' zouden we in dat kader eens goed onder de loep moeten nemen, zeker in het licht van de komende wijziging van het beloningssysteem. Het onderscheid 'complex' versus 'niet-complex' heeft nooit echt de lading gedekt. Het is tenslotte wel erg kort door de bocht om alle schadeverzekeringen als niet-complex aan te duiden. De huidige definities geven daarmee ook een verkeerd signaal naar de consument. Het uitgangspunt van een eventuele nieuwe indeling moet dan ook zijn dat de consument het juiste beeld krijgt en waarschijnlijk is Financieel- versus Verzekeringsadvies dan nog de beste oplossing. Maar laten we nu eerst maar beginnen met het allerbelangrijkste, namelijk het herdefiniëren van het begrip 'bemiddelen' en de uitwerking van het nieuwe beloningssysteem. Het is van groot belang dat we de randvoorwaarden op de juiste manier ingevuld krijgen en tot die tijd voldoen de huidige begrippen nog prima!



ANDERS

Indeling complex/niet-complex is achterhaald; een nieuwe indeling is noodzakelijk



Dr. Fred de Jong,
consultant

Het is beter om vanuit het risico voor de consument te redeneren. Het gaat erom welke producten voor de consument risicovol zijn, dus door welke producten consumenten (als het product of het advies niet deugt) in grote financiële problemen kunnen komen. Risicovolle producten zijn in mijn optiek alle hypotheek, levensverzekeringen, beleggingsproducten, bankspaarproducten, consumptieve kredieten en inkomensverzekeringen (AO en ORV). De overige producten zijn dan niet-risicovolle producten, waarbij een consument niet het risico loopt om in financiële problemen te komen. De schade van een verkeerde schadeverzekering, zorgverzekering, uitvaartverzekering of kredietbescherming is relatief klein voor de consument.

Henk Duthler,
voorzitter FFP

ANDERS

De eerste vraag is misschien wel, hoe geloofwaardig een hybride beloningsmodel op de klant overkomt? Als de klant een schadeportefeuille heeft, krijgt hij geen nota's voor de contacten die over schade gaan, terwijl er wel betaald moet worden als hij iets over zijn hypotheek of pensioenpolis wil weten. Ik kan mij dan ook voorstellen dat als er sprake is van een relatief kleine schadeportefeuille, een kantoor voor particulieren volledig gaat werken op feebasis.

Elke grove indeling kent zijn beperking, of men nu spreekt over al dan niet complex, impactvol, adviesgevoelig of een kortstondige dan wel een lange *lock in*-tijd. Feitelijk zal de indeling van de lijst die De Jager wil opstellen, op een combinatie van deze aspecten gebaseerd zijn. Wij gaan dan wel weer uit van producten en niet van klanten.

Welke klant gaat zo'n lijstje opzoeken? Wat voor de een complex is, hoeft voor de ander niet zo te zijn. Het lijstje is handig in het gesprek met de toezichthouder. Daarnaast zou ik vooral willen pleiten om zo breed mogelijk te gaan handelen in de geest van de wet.



De w
te m

EENS