

## GOEDKOOP IS DUURKOOP

HET IS JAMMER DAT DE AFM VOOR LAAGDREMPELIGE VOORZIENINGEN NIET LIJKT TE VERTROUWEN OP HET INTERMEDIAR. LATEN WIJ HET TEGENDEEL IN DEZE BEWIJZEN!

De afgelopen weken werd een uitgebreide discussie gevoerd over het begrip 'advies'. Aanleiding was het feit dat de AFM aangeeft dat de komst van het provisieverbod laagdrempelige voorzieningen zoals een geldloket of een uitbreiding van het advies door pensioenfondsen nodig maakt. De AFM: "Als consumenten te zien krijgen wat ze moeten betalen, ligt het voor de hand dat ze minder snel geneigd zullen zijn financieel advies in te winnen. Juist om die reden is het goed als er laagdrempelige mogelijkheden zijn om consumenten te helpen om juist wel kwalitatief goed advies in te winnen als dat wel nodig blijkt te zijn voor een juiste financiële weerbaarheid."

Feit is dat adviseren volgens de Wft betekent dat in het advies een specifiek financieel product van een bepaalde aanbieder wordt aanbevolen. Het uitgangspunt hierbij is volgens de toelichting op de Wft dat op de financiële dienstverlener, die de consument een bepaald product aanbeveelt, een sterkere zorgplicht rust dan wanneer hij die consument (alleen maar?) informeert. Het begrip 'advies' is dus wettelijk verankerd. Daaraan verander je momenteel niets, maar misschien wordt het tijd om deze definitie van productadvies bij een volgende wetswijziging te herijken aan (het belang van) integraal klantadvies.

**"FUNCTIE ONAFHANKELIJK ADVISEUR LIJKT TEN ONRECHTE TE WORDEN BEPERKT TOT DIE VAN PRODUCTSLUITER"**

De OvFD is van mening dat een laagdrempelig financieel advies van groot belang is voor de consument. Wij vinden het alleen jammer dat de AFM deze rol blijkbaar niet ziet voor een breed netwerk van gespecialiseerde adviseurs: het intermediair. De adviesfunctie van deze onafhankelijke adviseurs lijkt hiermee ten onrechte te worden beperkt tot die van 'productsluiter'. Daarmee wordt ook voorbijgegaan aan het feit, dat het intermediair druk bezig is om voor de consument gemakkelijk bereikbare en betaalbare oplossingen te zoeken en deze te verwerken in bedieningsconcepten.

Op dit moment werken veel hypotheekadviseurs al op basis van fee. De ervaring leert dat zij de consument bijvoorbeeld het eerste gesprek gratis bieden om inzicht te krijgen in zijn financiële positie en/of wensen en daarbij ook eerstelijns informatie geven. Het intermediair heeft dus alle mogelijkheden om goede, laagdrempelige voorlichting te geven. Beter dan welk geldloket dan ook. Bovendien een logisch uitgangspunt voor een eventueel vervolgtraject naar een Wft-advies.

De door de AFM genoemde alternatieven brengen bovendien risico's met zich mee. Het informeren van consumenten door bijvoorbeeld geldlokets kan – onbewust – ver gaan zonder dat er direct sprake is van een Wft-advies. Ook al stelt de AFM dat het slechts om voorlichting gaat, het geheel balanceert op een uiterst dunne scheidslijn. Cruciaal is daarom wel dat de AFM in haar toezicht waarborgt dat geldlokets en pensioenfondsen niet te ver gaan en – indien nodig – doorverwijzen naar deskundige adviseurs. Voorkomen moet worden dat consumenten door goedbedoelde, maar ondeskundige voorlichting alsnog financieel risico (blijven) lopen. Het streven naar een juiste financiële weerbaarheid levert dan juist het tegenovergestelde op. Goedkoop is dan alleen maar duurkoop! «



COLINDA ROSENBRAND  
directeur OvFD