



## 1. Invoering Vergelijkingskaart vanaf 01-01-2023

Het Besluit Gedragstoezicht Financiële ondernemingen (Bgfo) wordt in verband met de introductie van de vergelijkingskaart financiële dienstverleners gewijzigd. De vergelijkingskaart gaat het bestaande dienstverleningsdocument (dvd) per 1 januari 2023 vervangen. De reden hiervoor is dat de vergelijkingskaart voor consumenten een meer doeltreffend informatiedocument is dan het dvd.

Op basis van gedragsinzichten, communicatie-kennis, en met hulp van stakeholders, waaronder de OvFD, is een nieuw concept van het dienstverleningsdocument ontwikkeld: de 'vergelijkingskaart financiële dienstverleners'. Vervolgens is een experimenteel onderzoek gedaan om te bepalen of de vergelijkingskaart daadwerkelijk een verbetering is ten opzichte van het dienstverleningsdocument. Dit onderzoek suggereert inderdaad dat de vergelijkingskaart beter gebruikt gaat worden dan het dienstverleningsdocument.

Gedurende een periode van zes maanden na inwerkingtreding van dit besluit mogen financiële dienstverleners gebruik blijven maken van bestaande dvd's. De AFM zal na inwerkingtreding van dit besluit voorzien in een nieuwe applicatie ten behoeve van de vergelijkingskaart. De generator voor de huidige dvd zal op dat moment worden uitgeschakeld. Er is voor deze overgangstermijn gekozen om financiële dienstverleners en de AFM de tijd te geven om hun systemen aan te passen. Beoogd wordt dit besluit met ingang van 1 januari 2023 in werking te laten treden.

Bijgaand [het consultatiedocument](#) en voor als u alvast wat meer wilt weten over de vergelijkingskaart, bijgaand [een rapport](#) over de vergelijkingskaart versus de dvd. Hierin staat ook een voorbeeld van de vergelijkingskaart.

## 2. Blast from the past: de eerbiedigende werking

Onderstaande column is op 11 augustus jl. op AmWeb [gepubliceerd](#).

We zitten midden in de vakantieperiode en daarmee eindelijk tijd om de wat minder noodzakelijke werkzaamheden te verrichten. Archiveren, mailboxen opruimen, bijlezen en andere vakantieklussen. Het opruimen van stoffige archiefkasten is een ware 'blast from the past'. Dossiers over de inducementnorm, de Blok-hypothek en de zwaar bediscussieerde CAR. Ondanks een tekort aan opslagruimte ben ik voorzichtig met weggooien. Niet onterecht, want een ordner over de eerbiedigende werking van provisie blijkt onverwacht toch nog actueel.

Actueel omdat op dit moment pensioenadviseurs [in de clinch liggen met Zwitserleven](#) over provisie-rechten. Voordat het provisieverbod in 2013 in werking trad is wettelijk geregeld dat voor producten die voor 1 januari 2013 zijn gesloten een eerbiedigende werking zou gelden. Zwitserleven stopt nu eenzijdig met het betalen van die provisie omdat de eerbiedigende werking zou zijn uitgewerkt en volgens Zwitserleven onderschrijft de AFM dit standpunt. Huh, waar is dat dan op gebaseerd?!

### Afkoop was onmogelijk

In aanloop naar het provisieverbod in 2013 was het duidelijk dat er iets moest gebeuren met de provisie-rechten op al bestaande contracten. De sector heeft toen gekeken of het mogelijk was om de provisie-rechten af te kopen, maar dat bleek niet haalbaar. Wij hebben toen volledig eerbiedigende werking van de al bestaande contracten geëist en dit is ook afgesproken en wettelijk vastgelegd.

### Verwarring

In 2012 moest op grond van de balansregel de helft van de afsluitprovisie evenredig gedurende ten minste 10 jaar na de totstandkoming van de overeenkomst inzake een complex product worden uitbetaald. Misschien zit hier de verwarring en gaan Zwitserleven en de AFM er hierdoor vanuit dat de eerbiedigende werking maar 10 jaar geldt. Destijds is echter duidelijk gesteld dat de eerbiedigende werking geldt voor alle contracten die voor 2013 zijn afgesloten ongeacht de uitbetalingstermijn van de doorlopende provisie. In de toelichting op de wet staat expliciet dat de gemaakte afspraken tussen aanbieders en adviseurs niet zullen worden aangetast door de nieuwe provisie-regels.

De ordner is wat stoffig, maar de intentie van de eerbiedigende werking was en is kristalhelder; nakoming van voor 2013 afgesproken contractuele (provisie)afspraken. Adviseurs moeten daarbij wel zorgvuldig omgaan met bestaande klanten. In de tarieven die zij rekenen voor nazorgdiensten, moet rekening worden gehouden met de doorlopende provisie.

### Zwitserleven breekt met afspraken

Er gaan nu wel stemmen op om de nog resterende contracten met eerbiedigende provisie af te kopen. Het gaat hier vooral om contracten met kleine provisiebedragen die veelal maandelijks moeten worden uitgekeerd. Het versneld laten afrekenen van deze nog uitstaande provisieverplichtingen zou veel administratieve lasten schelen bij zowel aanbieders als adviseurs, maar dat ligt weer gevoelig. Wellicht ook dat Zwitserleven daarom die keuze nu heeft gemaakt, maar feit is dat ze daarmee de juridische afspraken die ze destijds met adviseurs hebben gemaakt niet nakomen.

De voorzieningenrechter heeft daarom terecht gesteld dat het gaat om een zaak met een principieel karakter waarin het laatste woord alleen door de bodemrechter kan worden gesproken. Een oproep aan de betrokkenen is daarom om de ordners van tien jaar geleden toch nog maar eens uit de kast te trekken!

## 3. AFM: Criteria acceptatiebeleid hypotheek moeten scherper

Op 25 juli jl. heeft de Autoriteit Financiële Markten (AFM) [een brief](#) naar hypotheekaanbieders gestuurd, waarin zij aangeeft dat de criteria in het acceptatiebeleid van hypotheekaanbieders aan duidelijkheid te wensen overlaten, waardoor het risico op overkreditering bestaat. Acceptanten bij hypotheekaanbieders kunnen in sommige situaties niet goed bepalen of een hypotheek voor de consument verantwoord en dus betaalbaar is. Dat blijkt uit een verkennend onderzoek onder 5 hypotheekaanbieders naar het acceptatiebeleid. Met een brief aan de sector maakt de AFM haar verwachtingen duidelijk ten aanzien van het acceptatiebeleid. De AFM verwacht dat aanbieders van hypotheek duidelijke criteria hanteren en die ook toepassen ter voorkoming van overkreditering. Duidelijkheid in criteria ontbreekt

Uit het onderzoek blijkt dat bij sommige onderdelen in het acceptatiebeleid nadere inhoudelijke duiding mist. Dan worden formuleringen gebruikt als 'moet structureel betaalbaar zijn' of 'moet bestendig zijn', zonder dit concreet te maken. Voor een acceptant is het moeilijk te beoordelen wat 'betaalbaarheid' of 'bestendigheid' precies betekent. Dit verhoogt het risico op overkreditering. Deze open formuleringen lijken het meest voor te komen bij inkomenscriteria en criteria rond maatwerkhypotheek en overbruggingskrediet.

Ook zijn de criteria wanneer een acceptant mag afwijken van het eigen acceptatiebeleid en wanneer juist niet, niet altijd scherp. Als afwijken van het acceptatiebeleid mag, de overrulesituatie, dan moet de acceptant enige duiding meekrijgen onder welke voorwaarden, eventueel aangevuld tot welk maximum. Als afwijken van het eigen beleid juist niet mag, dan is het wenselijk om dat expliciet aan te geven in het beleid.

Gebrek aan heldere criteria kan leiden tot een overtreding van artikel 115 van het Besluit gedragstoezicht financiële ondernemingen. Dit artikel heeft ten doel overkreditering en daarmee de situatie dat consumenten de hypotheek feitelijk niet kunnen betalen en daardoor in financiële problemen komen te voorkomen.

### Leunen op informatie klant vormt een risico

In het onderzoek zien wij ook risico's op overkreditering als de acceptant voornamelijk leunt op verklaringen van de klant dat de hypotheek betaalbaar is. Hier speelt het risico dat de aanbieder niet zelf oordeelt dat de hypotheek verantwoord is, maar dat de aanbieder het oordeel in feite overlaat aan de consument. Een verklaring of onderbouwing van de klant dat de hypotheek betaalbaar is, vormt aanvullende informatie maar kan niet bepalend zijn in de kredietacceptatie.

### Maatschappelijke omstandigheden zorgen voor meer druk

De actuele maatschappelijke omstandigheden zorgen er ook voor dat consumenten eerder de grenzen van de leennormen opzoeken. Op het moment dat de rente stijgt zonder dat de woningprijzen dalen, komt er nog meer druk op het leenbudget van huishoudens. Een goed inzicht in de financiële situatie van de klant en duidelijke criteria zijn juist dan van groot belang.

Wat betreft overbruggingskredieten verwachten wij van adviseurs en aanbieders dat zij niet tot 100% van de waarde van de te verkopen woning financieren als die woning nog niet verkocht is. Er is namelijk een marge nodig om een mogelijke dalende huizenprijs en langere verkooptijd op te vangen.

### Mening OvFD

De OvFD maakt zich zorgen over de gevolgen die de brief van de AFM heeft voor maatwerk. De brief zal er ongetwijfeld voor zorgen dat aanbieders nog voorzichtiger en terughoudender worden, terwijl je maatwerk nodig hebt voor bijvoorbeeld de doorstroming van ouderen (senioren die kleiner willen wonen met lagere maandlasten), in het kader van relatie beëindiging of bij duurhuur.

De brief van de AFM mag er niet toe leiden dat verantwoord maatwerk en daarmee een hypotheek voor kwetsbare groepen zoals senioren, onmogelijk wordt. Het feit dat twee belangrijke aanbieders, namelijk Aegon en Rabobank, inmiddels per direct de mogelijkheden voor maatwerk sterk hebben beperkt en andere aanbieders dit - al dan niet onder druk van de AFM - overwegen is zo belangrijk en relevant voor de hypotheekmarkt dat we het ministerie hebben gevraagd om het onderwerp op de agenda van het platform Hypotheken te zetten.



© 2022 OvFD Alle rechten voorbehouden

U ontvangt deze e-mail omdat u lid bent van de OvFD. Indien u geen prijs meer stelt op het ontvangen van informatie van de OvFD kunt u zich eenvoudig [uitschrijven](#). Ook kunt u uw e-mailadres [wijzigen](#)

**Contact:**  
Postbus 4  
4260 AA Wijk en Aalburg  
T: 06-46273438  
M: info@ovfd.nl

