

Tijdens het Algemeen Overleg van de vast Kamercommissie Financiën van de Tweede Kamer van donderdag 25 november 2010, zal de brief van minister De Jager inzake de evaluatie van de provisieregelgeving worden behandeld. In deze brief stelt de minister een verbod op provisie bij financieel advies voor. Dit provisieverbod geldt voor complexe financiële producten, inkomensverzekeringen, betalingsbeschermers en uitvaartproducten en dienstverlening onder het Nationaal Regime Mifid en dus niet voor schade- en zorgverzekeringen. Adfiz heeft deze week bij de leden van de Kamercommissie Financiën ter voorbereiding op het Algemeen Overleg, nogmaals haar standpunten kenbaar gemaakt en daarbij ook nog eens nadrukkelijk de voorwaarden benoemd. Ook heeft Adfiz duidelijk gemaakt waarom zij geen wettelijke verankering van transparantie op schadeverzekeringen wil. Dit is zowel mondeling als schriftelijk gedaan. Hierna zetten wij die standpunten én voorwaarden op een rij.

1. Provisieverbod voor financieel advies

Adfiz steunt de visie van de minister inzake een provisieverbod bij bemiddeling in en advisering over bepaalde financiële producten. Nog niet geheel duidelijk is voor welke financiële producten de minister een provisieverbod op het oog heeft. Het is belangrijk dat daarover helderheid komt. Adfiz wenst een provisieverbod voor complexe producten ((hypothecaire) kredieten, levenproducten, pensioenen, beleggingen), betalingsbeschermers en uitvaartverzekeringen, maar ook inkomensverzekeringen.

Adfiz is van mening dat aan een provisieverbod voor bovengenoemde producten wel een aantal randvoorwaarden moeten worden verbonden:

- **Gespreide betaling**
Incasso van de met de klant afgesproken beloning door de aanbieder moet mogelijk worden. Er dient ruimte te worden geboden voor het 'meefinancieren' van de advieskosten die de klant dan betaalt via/met de premie. Dit leidt voor de klant tot de mogelijkheid van een gespreide betaling, waardoor financieel advies ook voor minder draagkrachtige klanten mogelijk blijft. Deze regeling geldt uitsluitend voor de beloning waarvoor inspanningen zijn verricht; niet voor toekomstige inspanningen. Deze beperking in het meefinancieren geldt eveneens in de UK.
- **Efficiencyvergoeding**
Intermediairs werken twee kanten op: naar de klant, in het adviesproces en naar de aanbieder in het bemiddelingsproces (waaronder onderhoud van het contract). Uit onderzoek blijkt dat de adviseur veel werkzaamheden voor de aanbieder uitvoert. Het is volstrekt redelijk dat de aanbieder voor deze activiteiten betaalt aan de adviseur. Het gaat om werkzaamheden, die de aanbieder - om welke reden dan ook - niet zelf doet, maar overlaat aan de adviseur. Recent liet de AFM zich positief uit over de redelijkheid dat de aanbieder voor deze werkzaamheden betaalt.
Adfiz wil nadrukkelijk voorkomen dat in deze betaling weer een vorm van perverse prikkels ontstaat. De regels terzake van de efficiencyvergoeding dienen nog nader te worden uitgewerkt.

- **Abonnementen**

De vormgeving van een directe beloningsafspraken met de klant mag niet negatief worden beïnvloed door (overigens omstreden) opvattingen van de DNB inzake serviceabonnementen. Sinds jaar en dag bestaande praktijken waarin afspraken over dienstverlening worden gemaakt tussen adviseurs en klanten moeten mogelijk blijven, in elke vorm. Want niet alleen in een serviceabonnement worden afspraken gemaakt die de DNB aanmerkt als verzekeraarstaken en dus vergunningplicht. Het is onbegrijpelijk dat adviseurs al jaren werkzaamheden verrichten en daarvoor betaald worden met provisie, waarvan de DNB nu stelt dat deze kwalificeren als verzekeraarwerkzaamheden. Adfiz acht het noodzakelijk dat deze opvatting snel wordt 'gerepareerd'.

- **Fiscaliteit**

Er kunnen geen verschillen zijn in de benadering door de fiscus van adviseurs die werken op provisiebasis en adviseurs die direct door de klant worden beloond, terwijl zij volstrekt dezelfde activiteiten verrichten. Op dit moment zijn er verschillen in behandeling en bestaat grote onduidelijkheid over de gevolgen die de belastingdienst aan verschillende beloningsvormen verbindt. Het betreft de omzetbelasting, de assurantiebelaasting en de inkomstenbelasting.

- **Gelijk spelveld**

De wetgever verlangt van de adviseur de klant te informeren in welke hoedanigheid hij zijn dienstverlening verricht: adviseert hij 'onafhankelijk' of doet hij dat niet. In de praktijk is het onderscheid voor de gemiddelde klant volstrekt niet duidelijk. Zoals de minister schrijft, pag. 5 laatste alinea, dient met een provisieverbod veel meer aandacht te zijn voor het gelijke speelveld. Adfiz bepleit een sterk onderscheid tussen de onafhankelijke adviseur, die uit een breed spectrum van aanbieders adviseert, en de medewerker van een bank of direct writer, die 'slechts' het eigen product verkoopt. Op het aspect van een gelijk speelveld komt Adfiz binnenkort met een visiedocument.

2. Geen wettelijke verankering van transparantie op schadeverzekeringen

De schademarkt is 'schoon', functioneert uitstekend, is zeer competitief, transparant etc. Er is derhalve geen enkele aanleiding voor wettelijke maatregelen. Adfiz deelt derhalve de opstelling van de minister om geen provisieverbod bij schadeverzekeringen in te voeren.

De - door Adfiz ondersteunde - aanleiding om te komen tot een provisieverbod voor financiële complexe producten speelt niet in de schademarkt. De belangen voor de consument liggen daar heel anders. Er zijn kortlopende contracten. De concurrentie is zoals gesteld groot, vergelijking van tarieven is goed mogelijk en excessen kennen we niet uit de schademarkt. De consument, zo blijkt uit onderzoek, heeft een voorkeur voor een all-in premie. De Europese Commissie komt binnenkort met een gewijzigde richtlijn voor assurantiebemiddeling. Adfiz wil graag aansluiten bij de uitgangspunten die daar worden gehanteerd.

Adfiz is bovendien geen voorstander van een 'zwaar' wettelijk transparantieregime voor schadeverzekeringen.

Gelet op de aard van dit soort producten en de behoeften van de consumenten zou dit leiden tot disproportionaliteit in de regelgeving. Immers, de lasten én het toezicht zouden hierdoor onevenredig toenemen en dus leiden tot hogere eindprijzen voor consumenten. Maar het zou ook tot gevolg hebben dat groepen consumenten die advies nodig hebben niet langer toegang tot advies zullen krijgen: het advies wordt te duur. Dit is maatschappelijk onacceptabel. Adfiz baseert zich hierbij op het onderzoek dat het Nibud deed in haar opdracht, naar de behoeften van de klant aan financieel advies (zomer 2010, www.nibud.nl/onderzoeken).

De Europese Commissie worstelt eveneens met het issue transparantie op schadeverzekeringsproducten. Overwogen wordt in de zakelijke markt de zachte vorm van desgevraagde transparantie te introduceren. Eenzelfde overweging ligt er voor de consumentenmarkt. Implementatie van nadere regelgeving (IMD-2 en PRIPS) wordt voorzien rond 2013. Adfiz wil daarom de ontwikkelingen in Europa afwachten, maar kan zich op hoofdlijnen vinden in de overwegingen van de Europese Commissie en niet alleen omdat dit voor een groot deel reeds de geldende praktijk is in Nederland: een klant die informeert naar de hoogte van de beloning op een autoverzekering, zal in de regel van die adviseur antwoord krijgen. Doet hij dat niet, dan riskeert hij achterdocht te wekken bij de klant en hem om die reden te verliezen. Bovendien voorkomt deze 'zachte' transparantievorm veel toezichtskosten en administratieve lasten.

Bonusverbod óók bij schadeverzekeringen

Politiek/maatschappelijk stuiten bonussen keer op keer op weerstand. Adfiz ziet derhalve in bonussen, óók bij schadeverzekeringen, een potentieel reputatierisico. Voor complexe financiële producten geldt ondertussen reeds een bonusverbod.

En hoewel - zoals hierboven aangegeven - in de schadesector zich geen excessen hebben voorgedaan, pleit Adfiz toch voor een totaal verbod op bonussen, die omzet- of winstgedreven zijn. Dus ook bij schadeverzekeringen. Daarmee wil Adfiz iedere suggestie van de mogelijkheid tot 'waterbedeffecten' wegnemen en het risico op misselling en reputatierisico minimaliseren.

Alhoewel naar onze inschatting bonussen slechts in zeer geringe mate nog voordoen, weegt het Verbond van Verzekeraars dit schijnsel zwaarder. Wij wensen daarom zekerheden, dat het verlies aan bonussen onzerzijds zijn weg vindt richting de klant en niet aan de winst van de aanbieder wordt toegevoegd.

3. Dienstverleningsdocument (dvd)

Adfiz heeft grote twijfel aan het voornemen van de minister een nieuw format van het dvd in te voeren. In Engeland heeft de FSA, de Engelse toezichthouder, vastgesteld dat dit soort informatie door de klant niet gelezen wordt. En als deze al gelezen wordt beïnvloedt dit het gedrag van de klant niet of slechts in zeer beperkte mate. Informatie in de precontractuele fase wordt daar niet langer verplicht gesteld. De inrichting van het dvd is nu vormvrij. Een nieuwe en standaardinrichting doet niet alleen geen recht aan de verschillen tussen de marktpartijen, maar legt bovendien weer extra lasten op. Adfiz stelt voor de voor-

en nadelen van een ander dvd nader te onderzoeken en daarbij zeker een impactanalyse uit te voeren.

4. Deskundigheid en vakkennis

Adfiz bepleit het deskundigheidsbouwwerk, zoals thans verankerd in de Wft, grondig te vernieuwen. Adfiz is ervan overtuigd dat met een andere invulling van kennis, kunde en competenties, de gewenste cultuurverandering tenminste zo bevorderd wordt als met een ander beloningsstelsel. Adfiz legt de laatste hand aan een visiedocument waarin haar kijk op een herziening van het bouwwerk is weergegeven.

5. Administratieve lasten

Adfiz wijst tenslotte op het beleid van het kabinet om verlichting van regelgeving te realiseren en daarmee van de lasten. De minister-president sprak kort geleden tijdens het congres van MKB Nederland van 15 november jl. uit dat hij geen controles wilde waar dat niets oplevert. De nalevingkosten van de Wft en de kosten van toezicht drukken zwaar op onze leden. Bij de te nemen maatregelen moet veel aandacht zijn voor de impact en voor verlichting van de huidige lasten.