

CONCEPTVERSLAG VAN EEN ALGEMEEN OVERLEG OVER:

Regelgeving provisieverbod

(Aan dit verslag kunnen geen rechten worden ontleend)

De vaste commissie voor Financiën¹ heeft op 8 maart 2012 overleg gevoerd met minister De Jager van Financiën over:

- **de brief van de minister van Financiën d.d. 13 december 2011 met een verdere uitwerking van het beleid provisieverbod complexe producten (32545, nr. 5);**
- **de brief van de minister van Financiën d.d. 23 september 2011 over uitvaartverzekeringen en het provisieverbod (32545, nr. 4);**
- **de brief van de minister van Financiën d.d. 31 januari 2012 over het beleidsvoornemen vakbekwaamheid en diplomaregister (32545, nr. 7).**

Van dit overleg brengt de commissie bijgaand geredigeerd woordelijk verslag uit.

De voorzitter van de vaste commissie voor Financiën,
Aptroot

De griffier van de vaste commissie voor Financiën,
Berck

Voorzitter: Aptroot

Griffier: Giezen

Aanwezig zijn acht leden der Kamer, te weten: Blanksma-van den Heuvel, Aptroot, Huizing, Van Bommel, Groot, Irrgang, Braakhuis en Koolmees,

en minister De Jager van Financiën, die vergezeld is van enkele ambtenaren van zijn ministerie.

De **voorzitter**: Goedemorgen. Ik open dit algemeen overleg en heet allen welkom.

Dit overleg duurt tot uiterlijk 12.45 uur. Ik heb met de leden van de vaste commissie afgesproken dat wij een spreektijd van vijf minuten per fractie hanteren in de eerste termijn. Iedere spreker heeft de mogelijkheid om twee keer te interrumperen. Het woord is aan de heer Huizing van de VVD-fractie.

De heer **Huizing** (VVD): Voorzitter. Ik mis onze kompaan mevrouw Blanksma van de CDA-fractie. Ik hoop dat zij nog komt.

Vandaag spreken wij over de verdere uitwerking van het provisieverbod voor complexe producten, over de vakbekwaamheid en over uitvaartverzekeringen. Ik begin met te spreken over het provisieverbod voor complexe producten. De VVD staat voor een marktmodel waarin de klant centraal staat. De klant heeft recht op professioneel, onafhankelijk en objectief advies. Financiële adviseurs moeten daarom transparant zijn over hun beloning. Deze beloning mag geen verkeerde prikkels bevatten die kunnen leiden tot een onjuist advies. Een verbod op provisie is dan ook op zijn plaats. Helaas is in het verleden, meer dan ons lief is, gebleken dat consumenten dachten dat zij onafhankelijk en objectief advies kregen over verzekeringen, pensioenen en andere belangrijke financiële producten. Veel van dergelijke producten zijn ingewikkeld. Juist daarom vragen mensen advies aan een onafhankelijke deskundige. Helaas bleek deze deskundige in veel gevallen helemaal niet objectief te zijn. Het advies werd gestuurd door de provisie die een financieel adviseur kreeg van de aanbieder. Veel financieel adviseurs gedroegen zich dan ook als wederverkopers en niet als adviseurs. Niet de klant stond centraal, maar de portemonnee van de adviseur en de financiële instelling. De VVD is daarom voorstander van een provisieverbod voor complexe producten.

Als de overheid de markt regels oplegt, moeten echter voor alle spelers op die markt die regels hetzelfde zijn. Er moet dus sprake zijn van een eerlijk speelveld. De VVD-fractie steunt daarom het voorstel van de minister om ook aanbieders van financiële producten te verplichten om transparant te zijn over de advies- en distributiekosten. De VVD-fractie vindt het echter niet juist dat de direct verkopende banken en verzekeraars de mogelijkheid hebben om de advies- en distributiekosten in de premie te verwerken, terwijl de zelfstandige adviseurs die kosten afzonderlijk moeten afrekenen. Hierdoor kunnen direct verkopende banken en verzekeraars wel een gespreide betaling van de kosten aanbieden, terwijl tussenpersonen dat niet kunnen. Dit geldt zeker voor de banken. Immers, deze banken vervullen bij het afsluiten van een verzekering geen andere rol dan die van intermediair. De VVD wil daarom graag dat ook banken via een eenmalige factuur hun advieskosten in rekening brengen. Een andere mogelijkheid is natuurlijk, dat beide distributiekanaalen de mogelijkheid krijgen om de advieskosten via gespreide betaling in rekening te brengen. Ik hoor hierop graag een reactie van de minister.

De minister stelt voor om de markt voor zakelijke en collectieve verzekeringen uit te sluiten van het provisieverbod. De kleinzakelijke markt, bijvoorbeeld die voor zzp'ers, wil hij wel meenemen in het provisieverbod. Dat begrijpt mijn fractie. Waar legt de minister echter de grens? Een slagersbedrijf met tien medewerkers in een bv-vorm heeft ook onvoldoende kennis in huis om zonder deskundig advies overeenkomsten over complexe producten af te sluiten. Misschien moet deze vraag wel naar een hoger abstractieniveau worden getild. Waarom kiezen wij niet voor een algemeen provisieverbod, dus voor zowel particulieren als de zakelijke inkomensverzekeringen? Provisie leidt nu eenmaal altijd tot een perverse prikkel als die provisie wordt betaald door de aanbieder van het product en niet door de klant.

Ik kom op de vakbekwaamheid. De VVD-fractie is tevreden met de voorstellen van de minister over de verdere aanscherping van de eisen aan vakbekwaamheid. Door de nieuwe regels wordt de ongelijkheid rechtgetrokken tussen de eisen die worden gesteld aan kleinere dienstverleners en de eisen die worden gesteld aan grote dienstverleners, omdat straks iedere financieel adviseur in het bezit moet zijn van een geldig diploma. De consument kan er daarmee zekerder van zijn dat de persoon die hem adviseert daadwerkelijk over de vereiste bekwaamheid beschikt. Waarom vindt de minister echter dat de diplomaplicht alleen moet gelden voor adviseurs en niet voor iedere medewerker die inhoudelijke klantencontacten heeft?

De VVD is het eens met de analyse van de minister dat de voorgestelde wijzigingen op het gebied van deze vakbekwaamheidseisen leiden tot een grote verbetering van de kwaliteit. De vraag rijst dan ook, wat de toegevoegde waarde is van een diplomaregister, waar de VVD om heeft gevraagd. Alle adviseurs zijn namelijk verplicht om te beschikken over de voor hen relevante diploma's. Wij zullen deze beleidslijn dan ook een kans geven. Wel zal mijn fractie de vinger aan de pols houden en controleren of deze voorstellen daadwerkelijk het gewenste effect sorteren. Mijn fractie zal dus haar voorstel voor een register achter de hand houden.

Ik kom op de uitvaartverzekeringen. Laat duidelijk zijn dat de VVD-fractie akkoord gaat met het scharen van uitvaartverzekeringen onder het provisieverbod. Dat schept duidelijkheid en sluit perverse prikkels bij tussenpersonen en aanbieders uit, nu en in de toekomst. Dat is echter volgens mijn fractie het enige valide argument dat de minister gebruikt. De andere argumenten zijn gebaseerd op een AFM-rapport waarop volgens mijn fractie veel valt af te dingen. Dat rapport bevat niet of nauwelijks een onderbouwing waarmee een provisieverbod zou kunnen worden gerechtvaardigd. Om te beginnen is het merkwaardig dat de AFM ongevraagd met een voorlopige rapportage komt. Vervolgens komt er een definitieve rapportage, waarin de harde conclusies uit het voorlopige rapport niet of nauwelijks zijn terug te vinden. Het rapport bevat nauwelijks cijfers, waardoor de mate waarin misstanden

plaatsvinden niet helder wordt gemaakt. De enige cijfers die worden gebruikt, zijn uit 2008. Die gaan over de omvang van de markt. Deze cijfers zijn ook nog achterhaald.

De **voorzitter**: Kunt u afronden, mijnheer Huizing?

De heer **Huizing** (VVD): Ja, voorzitter. Ook wordt uit het rapport niet duidelijk hoeveel excessen voorkomen. Komen die excessen bij alle spelers voor, of maar bij een enkele? De AFM stelt een marktpenetratie van 70% hoog te vinden. Dat zou juist zijn als alle verzekerden hun verzekering zouden afsluiten om het financiële risico af te dekken. Uit de consumentenmonitor van de AFM zelf blijkt echter dat 84% dit om een heel andere reden doet. Men wil andere mensen niet opzadelen met de kosten, of men wil zelf bepalen hoe de uitvaart eruit zal zien.

De **voorzitter**: U moet nu echt afronden, mijnheer Huizing.

De heer **Huizing** (VVD): Ik heb zelf geen uitvaartverzekering afgesloten. Ik wil er ook geen. Dat geeft mij niet het recht om te oordelen over de meer dan tien miljoen mensen die wel een uitvaartverzekering hebben afgesloten, om hen moverende redenen. De AFM moet haar woorden op een goudschaaltje wegen. Als zij dat niet doet, voldoet zij niet aan haar eigen streven om het vertrouwen van consumenten en bedrijven in de financiële markten te versterken. Ook hierop hoor ik graag een reactie van de minister.

De heer **Van Bommel** (PVV): Voorzitter. Ik mag mijn gewaardeerde collega Van Dijk vervangen bij dit mooie debat over dit mooie beleidsterrein.

Wij spreken vandaag onder andere over het provisieverbod. Mijn fractie heeft eerder betoogd dat zij het provisieverbod een goede regeling vindt, mits aan een aantal voorwaarden wordt voldaan. Wij zijn gelukkig inmiddels ver van de praktijken van de jaren negentig en van de AEGON-praktijken. Ouders die een kindje kregen, kregen de zogenaamde "blijje doos". In die doos zat ook een product onder de naam "Sparbeleg". Daarbij was sprake van sparen voor je kinderen. Jarenlang moest je iedere maand een bedragje voor je kind opzijzetten. Jammer dat niemand iets zei over de forse kosten en de provisie die aan het begin werden veiliggesteld. Zo kon je gerust vier jaar aflossen, om daarna tot je schrik te ontdekken dat je nog niets had opgebouwd. Deze mensen waren niet blij met dit product. Het is mooi dat dergelijke zaken in ieder geval alweer tot het verleden zijn gaan behoren. Je merkt hoe gek zoiets kan werken.

Het gaat tijdens dit algemeen overleg over objectiviteit, transparantie en een gelijk speelveld. Het is goed dat wij hierover spreken en het is goed dat consumenten duidelijk kunnen zien

wat de kosten zijn. Ik heb een vriend die bij een bank werkt. Hij heeft mij in het verleden vaak verteld dat hij "met financiële gedrochten aan het leuren" was. Ik citeer hierbij zijn woorden. Het ging daarbij alleen om de vraag hoeveel het opleverde. Het motto was niet: wat is het belang van de klant? Daarvan moeten wij ver weg blijven. Iedereen in deze zaal onderkent dat provisie tot een perverse prikkel kan leiden. Daarom moeten wij provisie niet willen.

Mijn collega heeft tijdens het vorige AO over dit onderwerp wel zijn zorgen geuit over de gevolgen van het provisieverbod voor de minder draagkrachtigen. Mijn fractie stelde toen letterlijk: De vraag is of het provisieverbod geen te hoge drempel opwerpt, waardoor men het advies links laat liggen. De PVV maakt zich hierover grote zorgen. Mensen zullen wellicht de deur van de adviseur voorbijlopen als zij eerst een fors bedrag moeten neertellen als zij daar wel binnenstappen. Zij zullen zelf op internet of via direct writing naar producten gaan zoeken en zij zullen die producten via die kanalen gaan afnemen.

Ik kom op het broodnodige gelijke speelveld. De belangenvereniging heeft begin februari haar steun aan het provisieverbod in de huidige vorm ingetrokken, omdat er geen gelijk speelveld wordt geschapen. Direct writers moeten de kosten van advies en distributie weliswaar transparant maken, maar zij kunnen die kosten nog steeds versleutelen in de premie van het product. De tussenpersonen moeten die kosten echter apart in rekening brengen. Dat zou kunnen leiden tot een kaalslag onder de onafhankelijke tussenpersonen. Uit gegevens van de European Federation of Insurance Intermediaries blijkt bijvoorbeeld dat het marktaandeel van de verzekeringstussenpersonen in Finland als gevolg van een ongelijk speelveld is gedaald naar 42%. Door een combinatie van enerzijds de verhoging van de drempel voor minder draagkrachtigen en anderzijds een ongelijk speelveld voor de onafhankelijke tussenpersonen, is de PVV tegen het provisieverbod in de huidige vorm. De totstandkoming van een gelijk speelveld is van essentieel belang voor het voortbestaan van onafhankelijke assurantieadviseurs en voor de toegankelijkheid van onafhankelijk financieel advies voor alle inkomensgroepen.

Een tussenpersoon heeft alleen het onafhankelijk financieel advies in de aanbieding, terwijl banken en direct writers het volledige product aanbieden. Bijvoorbeeld banken zouden het advies gratis in de aanbieding kunnen gooien. Zij zouden uitsluitend belang kunnen gaan hechten aan de verkochte producten. Hoe voorkomen wij dat? Zou de tussenpersoon op deze manier niet alsnog uit de markt kunnen worden gedrukt?

Wij horen uit de markt dat men zich zorgen maakt over de interpretatie van de Colportagewet door de AFM. Een consument die op dit moment naar een bepaald financieel product zoekt en zich op internet oriënteert, vult vaak een aantal zaken in. Na allerlei drempels kan dat ertoe leiden dat hij iemand aan de telefoon krijgt. Mocht daarbij blijken dat het product toch wel erg complex is en wat uitleg behoeft, dan kan die consument thuis

bezoek krijgen. In het geval van zo'n bezoek wordt al heel snel over colportage gesproken. Ik vraag of de Wet op het financieel toezicht momenteel genoeg waarborgen biedt voor consumentenbescherming, waardoor dit uit de Colportagewet zou kunnen worden geschrappt. Het lijkt er namelijk op dat de AFM deze Colportagewet op zo'n manier interpreteert dat aanbieders op zich weer kunnen worden gefrustreerd. Ik vraag dus wat wij daaraan kunnen doen.

Mijn fractie is het eens met de stelling van de regering dat de consument altijd geadviseerd dient te worden door een vakbekwaam adviseur, ongeacht of deze adviseur bij een grote of een kleine onderneming werkzaam is. Wij steunen van harte de verplichting voor alle adviseurs om te beschikken over de voor hen relevante diploma's en om deze kennis bij te houden door middel van permanente educatie, ongeacht de grootte van de onderneming waar de adviseur werkzaam is.

Mocht het provisieverbod zodanig worden omgevormd dat er een gelijk speelveld kan worden gerealiseerd, dan is de PVV een voorstander van dit verbod.

Mijn fractie vindt inderdaad ook dat de uitvaartverzekeringen hieronder zouden moeten worden geschaard, gelet op de woekerpraktijken, de langlopende verplichtingen en het karakter van deze producten. Ik hoor graag van de minister hoe hij kan waarborgen dat dit gelijke speelveld daadwerkelijk tot stand komt.

De heer **Groot** (PvdA): Voorzitter. Volgens mij zijn er weinig situaties te noemen waarbij de politiek zo diep heeft ingegrepen in een bedrijfstak als nu wordt voorgesteld in de wetsvoorstellen die in aantocht zijn. Het is nogal wat om een dikke streep te halen door het verdienmodel dat jarenlang heeft gefunctioneerd. Een regering die dat doet, moet daarvoor heel goede argumenten hebben.

De Partij van de Arbeid meent dat in dit geval de argumenten voorhanden zijn. Uiteraard zijn er duizenden intermediairs die hun klanten uitstekend en gewetensvol hebben bediend. Er is echter in de afgelopen jaren ook ontzettend veel misgegaan. Er was sprake van woekerpolissen, van verzekeringen die niet nodig waren, van te dure producten enzovoorts. Deze markt is voor de consument te ondoorzichtig. Daarbij gaat het onder andere over het feit dat de consument maar al te vaak niet weet dat een tussenpersoon in werkelijkheid niet onafhankelijk is omdat hij of zij langjarige provisies krijgt waarvan de consument niets merkt. Er zijn ook maar weinig consumenten die begrijpen dat een ogenschijnlijk lage maandelijkse premie op termijn kan uitgroeien tot een geweldig bedrag. Juist vanwege dat laatste vind ik dat uitvaartverzekeringen per definitie bij de complexe producten horen. Daarbij vindt immers vermogensopbouw plaats en wordt premie betaald. Dat maakt zo'n product per definitie complex. Behalve alle argumenten die de minister noemt voor het onderbrengen van uitvaartverzekeringen bij het provisieverbod, geldt volgens mij dus ook de complexiteit

van het product als argument. Duidelijk mag zijn dat mijn fractie zich voluit kan vinden in de kerngedachte van de wetgeving die komen gaat. Die kerngedachte is dat de klant centraal moet komen te staan. De adviseur moet worden betaald door de klant, niet door de aanbieder. Ik complimenteer de minister met de consequente manier waarop hij deze kerngedachte heeft uitgewerkt.

Het is duidelijk dat intermediairs en leveranciers een moeilijke periode tegemoet gaan. Het is immers nogal wat om in een snel krimpende markt ook nog eens het hele verdienmodel om te gooien. Daarom vind ik het begrijpelijk dat de minister de intermediairs tegemoet wil komen bij het vormen van een gelijk speelveld tussen enerzijds banken en verzekeraars en anderzijds intermediairs. Dat zou betekenen dat ook banken hun advieskosten vooraf openbaar moeten maken. Die advieskosten, zo begrijp ik, worden dan berekend op basis van een kostprijsmodel. Ik vind dit een heel dappere poging van de minister, maar ben over deze exercitie erg sceptisch. Volgens mij liggen er hele kerkhoven vol economen die hebben geprobeerd om de echte prijs van bankdiensten te berekenen. Dat is in het verleden heel vaak niet gelukt. Bank- en verzekeringsondernemingen zijn nu eenmaal multiproductondernemingen. De kosten die deze ondernemingen maken, laten zich onmogelijk objectief uit elkaar trekken. Dat lukt al helemaal niet als accountants dat doen. Ik vrees dat als wij dit te ver doordrijven, wij zullen belanden in eindeloze discussies over wat nu de echte advieskosten zijn die banken maken. Die discussie zal alleen maar heviger worden als de banken ook nog verplicht worden om die kosten te factureren.

Ik vraag mij bovendien af of de intermediairs dit echt moeten willen. Ik verwijs daarvoor naar een artikel in *Het Financieele Dagblad* van vandaag dat is geschreven door dr. Fred de Jong. Hij maakt op een volgens mij overtuigende manier duidelijk dat als wij banken op eenzelfde manier kosten laten factureren als intermediairs, de consument het idee kan krijgen dat de bank ook een soort onafhankelijk adviseur is. Daarmee wordt de toegevoegde waarde van de intermediair gemaskeerd in plaats van benadrukt. Daarmee snijden de intermediairs zich dus uiteindelijk in de vingers. Ik vind de argumenten van de heer De Jong erg overtuigend. De minister stelt dat het meer dan voldoende is als de bank enigszins transparant is over de kosten. Hij vindt dat misschien zelfs al te veel. Ik ben dat met de minister eens. Misschien moeten wij het kostprijsmodel zelfs helemaal niet willen.

De heer **Huizing** (VVD): Er is een verschil in de berekening van de advieskosten. Een intermediair moet de kosten in één keer afrekenen. Meestal komt dat neer op een bedrag van tussen €500 en €800. Een bank mag de betaling van dat bedrag voor eenzelfde soort advies verspreiden over een aantal jaren. Denkt de heer Groot niet met mij dat dit ertoe zal leiden dat meer mensen naar de bank gaan? Daarmee wordt dus een ongelijk speelveld gecreëerd. De mensen die misschien het meest behoefte hebben aan advies, namelijk de

mensen met een kleinere portemonnee, zullen nog eerder geneigd zijn om naar de bank te gaan, waar zij een wat minder onafhankelijk advies krijgen dan bij de onafhankelijk adviseur. Dat moet de Partij van de Arbeid toch ook aangaan?

De heer **Groot** (PvdA): Voor zo'n model van gespreide betaling is misschien nog wel iets te zeggen. Door echter banken op te leggen dat zij de klant de werkelijke kostprijs van het advies in rekening brengen, sla je volgens mij een heilloze weg in. Het verbaast mij dat de VVD niet begrijpt hoe een kapitalistische onderneming werkt. Een bank is een heel ingewikkelde onderneming. Bankdiensten hangen met elkaar samen. De verschillende producten van een bank laten zich niet uit elkaar trekken, laat staan dat de kosten afzonderlijk te berekenen zijn. Dat moet toch ook de VVD weten?

De heer **Huizing** (VVD): Ik weet uitstekend hoe zo'n onderneming werkt. Misschien dat ik juist daarom deze opmerking plaats en deze vraag stel. Het gaat om een gelijk speelveld. Daarvoor leggen wij de markt regels op. Het gaat om advieskosten. Als ik bijvoorbeeld een hypotheek afsluit bij een bank en daaraan een levensverzekering moet worden gekoppeld, dan is de bank voor mij als klant niets anders dan een intermediair tussen mij en de verzekeringsmaatschappij waarbij ik die verzekering uiteindelijk afsluit. Waarom zouden er in zo'n geval voor een bank als intermediair andere regels moeten gelden dan voor een zelfstandig adviseur, die ook optreedt als intermediair?

De heer **Groot** (PvdA): Het is zeer de vraag of je een gelijk speelveld kunt creëren tussen ondernemingen die wezenlijk verschillend zijn. Banken enerzijds en onafhankelijk adviseurs anderzijds hebben een heel andere kostenstructuur, maar ook een heel ander productpalet. Ik meen dat je op een heilloze weg uitkomt als je dit probeert te forceren. Het maskeert ook de echte verschillen die aanwezig zijn. Ik raad de heer Huizing aan om het artikel van dr. Fred de Jong te lezen. Onafhankelijk adviseurs zouden zich juist moeten onderscheiden van banken. Dat onderscheid zouden zij moeten benadrukken in plaats van de verschillen weg te nemen.

De heer **Van Bommel** (PVV): Dit verbaast mij een beetje. Ik hoor de heer Groot allerlei technische exercities houden. Hij vindt het ingewikkeld en moeilijk voor de banken. Wij hebben het hier over de belangen van consumenten die wellicht ook PvdA-stemmers zijn. Wij kunnen gaan bedenken dat het allemaal niet kan en moeilijk is, en daarbij de zijde kiezen van de grote kapitalistische bolwerken. Dat lijkt mij echter niet de juiste weg. Waarom zegt de heer Groot niet gewoon: deze duidelijkheid kan goed zijn voor consumenten, dus laten wij de perverse prikkels bestrijden en laten wij hiervoor gaan?

De heer **Groot** (PvdA): Door de perverse prikkels uit de diensten van de tussenpersonen te halen, kan mijns inziens wel degelijk een heel gezonde concurrentie tot stand komen tussen banken en verzekeraars. Intermediairs kunnen zich daarbij onderscheiden door hun adviesdiensten en banken kunnen concurreren op de kosten van hun product. Zo'n situatie kan heel goed ook in het belang van de consument zijn. Er wordt nu al voorspeld dat de advieskosten flink zullen dalen. Die ontwikkeling moedig ik aan.

De heer **Van Bommel** (PVV): Adviseurs geven een advies over een product dat niet hun eigen product is. Zij adviseren. Een gelijk speelveld is heel belangrijk. Als intermediairs een rekening moeten opstellen en banken niet, gaat dat mogelijk een barrière opwerpen voor de intermediairs. Ik kan mij voorstellen dat in zo'n situatie heel veel mensen voor de bank gaan, omdat die veel goedkoper lijkt te zijn. Mensen hoeven bij de bank immers niet direct te betalen. Op die manier creëer je echt een ongelijk speelveld. Dat moeten wij gewoon niet willen.

De heer **Groot** (PvdA): De heer Van Bommel begint een soort schijngevecht. Die kosten laten zich niet bepalen; er zal voortdurend discussie over ontstaan. De banken zullen die kosten bovendien op allerlei manier optisch naar beneden weten te brengen. Dit model zal volgens mij gewoon niet werken. Ik geloof niet dat dit gaat werken.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): Het geluid dat wij van de PvdA horen, is altijd wat afhankelijk van de woordvoerder van die partij. Wij horen nu een opvallend geluid. In het voorstel van de minister komt er een dienstverleningsdocument waarbij ook de banken en de verzekeraars een splitsing maken tussen advieskosten en distributiekosten. De sector heeft daartegen ja gezegd. De sector kan dit dus gewoon laten zien. De heer Groot stelt nu dat banken die splitsing überhaupt niet kunnen maken en de kosten überhaupt niet zichtbaar kunnen maken. Dit zit echter gewoon in het voorstel van de minister. Waar haalt de heer Groot de wijsheid vandaan dat banken en verzekeraars dat niet zouden kunnen? Zelf vinden zij dat ze het wel kunnen.

De heer **Groot** (PvdA): Ik begrijp heel goed dat de minister de branche tegemoet wil komen, maar ik weet niet goed waar deze exercitie toe moet leiden. Daarover spreek ik mijn twijfel uit. Het is wel goed dat de kosten van de banken wat transparant worden. Dat vind ik prima. Ik zou echter graag willen dat dit na een paar jaar wordt geëvalueerd. Werkt dit model in de praktijk wel? Kunnen banken enerzijds en intermediairs anderzijds niet beter vanuit de eigen achtergrond en de eigen kostenstructuur de concurrentie aangaan?

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): Dit is een interessante opmerking. Wij zijn dus beiden voorstander van meer transparante kosten. Banken moeten duidelijker maken wat de advieskosten zijn en wat de distributiekosten. De heer Groot zegt eigenlijk: dat moeten ze maar laten zien. De kwestie is vervolgens of zij de kosten mogen verrekenen in het product of dat zij direct moeten afrekenen. Kunnen wij elkaar misschien vinden in het voornemen om direct te laten afrekenen of gespreid te laten betalen? Laten wij niet kiezen voor verrekening in het product.

De heer **Groot** (PvdA): Ik vraag mij af of het iets helpt om die factuur te splitsen. Ik geloof niet dat dit model uiteindelijk zal werken. Het wegnemen van de perverse prikkel bij intermediairs door de advieskosten apart zichtbaar te maken, lijkt mij goed. In die situatie weet de consument waar hij aan toe is. Bij de dienstverlening van de bank moet de consument wel enig inzicht krijgen in de opbouw van de kosten. Het lijkt mij echter dat die kosten in één factuur kunnen komen te staan.

Ik heb nog enkele vragen aan de minister. De eerste vraag sluit aan bij een vraag van de heer Van Bommel over de zogenaamd onafhankelijke websites. Op die sites lijkt de voordeligste aanbieding berekend te worden, terwijl zo'n site in werkelijkheid vaak gelieerd is aan een verzekeraar. Wat gaat de minister daaraan doen? Hoe stellen wij paal en perk aan dit soort misleiding?

Ik heb verder begrepen dat de minister geen heil ziet in een openbaar diplomaregister. Hij beroept zich daarbij op de moeilijkheden die de sector daarbij zelf ondervindt. Ik vind dat een nogal magere argumentatie. Welke echte argumenten zijn er tegen de invoering van een openbaar diplomaregister? De kosten daarvan zijn volgens mij niet heel erg hoog. Ik hoor daarover graag wat meer uitleg van de minister.

De heer **Irrgang** (SP): Voorzitter. In de afgelopen twee decennia zijn door zogenaamd onafhankelijke tussenpersonen adviezen gegeven die ertoe hebben geleid dat veel consumenten producten hebben aangeschaft waarvan zij achteraf veel spijt hebben gekregen. Soms kregen zij daarvan zelfs vrijwel direct spijt. Ik noem de aandelenlease, de woekerpolissen, de beleggingshypotheken, en arbeidsongeschiktheidsverzekeringen en uitvaartverzekeringen met heel hoge provisies en een slechte dekking. Het zijn allemaal dure producten. Consumenten die dachten dat zij een gratis advies kregen, bleken heel duur uit te zijn. Om die reden was en is de SP-fractie van harte voorstander van het provisieverbod. Daarmee kan aan deze situaties een einde worden gemaakt. Het provisieverbod alleen zal niet voldoende zijn, maar het is een cruciale stap naar beter en onafhankelijk advies en naar het voorkomen van dit soort misstanden. Mijn fractie steunt dus

het verbod en ook het provisieverbod voor de uitvaartverzekeringen. In december bracht het tv-programma Kassa nog een aflevering onder de titel "Doodgaan wordt steeds duurder".

Die titel is duidelijk genoeg; daaraan hoef ik verder niets toe te voegen.

Er is dus alle reden om zo'n provisieverbod in te voeren. Mijn fractie steunt dat. Het komt er nu op aan om dat verbod op een goede manier vorm te geven. Daarbij krijgt nu uiteraard de discussie over het gelijke speelveld de meeste aandacht. De term "gelijk speelveld" suggereert dat de situatie bij een adviseur die onafhankelijke adviezen geeft, gelijk zou zijn aan de situatie bij een medewerker van een grote bank in Nederland die de eigen hypotheek verkoopt. Met die vergelijking doen tussenpersonen zichzelf tekort. Deze tussenpersonen pretenderen onafhankelijk advies te geven. Zij zullen dat hopelijk meer gaan doen dan in het verleden. Er is geen sprake van een gelijk speelveld, want de situatie van de onafhankelijk adviseur en die van de bankmedewerker zijn verschillend. Althans, er zou in ieder geval sprake moeten zijn van verschillende situaties. Een onafhankelijk adviseur zou een toegevoegde waarde moeten hebben ten opzichte van een medewerker van een bank die de eigen bankhypotheek adviseert af te nemen.

Dat gezegd hebbend, kan ik mij goed voorstellen dat consumenten zich niet altijd even scherp realiseren dat dit verschil er is, zeker als de praktijk gaat veranderen. Om die reden kan ik mij iets voorstellen bij het voorstel om een aparte rekening te sturen. Ik ben er echter nog niet van overtuigd dat dit echt een oplossing zal bieden voor het probleem. Ik ben daarom benieuwd naar de opvatting van de minister daarover. Op dit punt zit ik er niet zo geharnast in als de twee belangenorganisaties. Ik hoor dus graag de reactie van de minister op dit punt.

Hoe zit het eigenlijk met de prikkels bij de aanbieders zelf? De AFM noemt perverse prikkels in het beloningsbeleid van uitvaartverzekeringen. Zulke prikkels kunnen echter ook voorkomen in het beloningsbeleid van een bank die hypotheek verkoopt. Moet er niet een soort bepaling komen waarin staat dat de AFM daarop toezicht gaat houden? Er mogen ook bij de aanbieder zelf geen perverse prikkels voorkomen. Wij hebben het dan over bonussen. Ik kom ten slotte bij de vakbekwaamheidseisen. Korthedshalve sluit ik mij op dit punt aan bij de opmerking van de heer Huizing over de diplomaplicht. Moet die verplichting niet worden uitgebreid naar iedereen die inhoudelijke klantencontacten heeft? Ik heb het dus over klantencontacten die meer inhoud hebben dan het aannemen van de telefoon of het openen van de deur. Daarvoor hoef je uiteraard niet aan deze vakbekwaamheidseisen te voldoen. Ik begrijp dat er ook nog een wetsvoorstel komt. Bij de behandeling daarvan zullen wij hierover verder spreken.

De heer **Braakhuis** (GroenLinks): Voorzitter. Mijn fractie is blij met de hoofdlijnen van het voorstel van de minister. Ik meen ook dat er weinig licht meer zit tussen de opvattingen van

de diverse leden van de vaste commissie over het provisieverbod. Waarschijnlijk gaat de commissie daarmee unaniem akkoord. Ik vind het trouwens ook prettig dat de AFM gewoon achteraf even een briefje heeft geschreven aan de uitvaartbranche om te melden dat het allemaal niet zo boos was bedoeld. Ik hoop dat daarmee de pijn een beetje is weggenomen, ook bij de verzekeraars. In een tweede reactie heeft de AFM volgens mij in ieder geval geprobeerd om de inhoud van het rapport een beetje te verzachten.

Doordat wij deze maatregelen treffen, komt ineens de vraag aan de orde wat wij eigenlijk willen met de tussenpersoon. Uiteraard hebben de tussenpersonen daarover zelf ook een mening. De markt zal die vraag moeten beantwoorden. Het is niet aan mij of aan mijn fractie om een uitspraak te doen over het belang van een bepaald kanaal. Ik merk echter wel op dat het kanaal van de tussenpersoon aanvankelijk een distributiekanaal was. De tussenpersoon was in die situatie een soort reseller. Dat verschuift nu. Opeens zullen de tussenpersonen op eigen wijze en op eigen kracht moeten bewijzen wat de toegevoegde waarde is van het onafhankelijke advies. De diensten van de tussenpersoon vormen niet langer alleen maar een distributiekanaal, maar worden eigenlijk een advieskanaal. Dat is een grote verandering en voor de branche een grote uitdaging. Ik hecht er daarbij wel aan dat de branche de kans krijgt zich daarop in te stellen. De overheid neemt maatregelen in de vorm van deze voorstellen. Daarom vind ik dat wij de branche de kans moeten bieden om haar toegevoegde waarde te bewijzen. De overheid gaat niet over de vraag of dat de branche zal lukken, maar men moet wel de kans krijgen om het te bewijzen.

In de voorstellen van de minister zit nog wel veel ruimte. Er wordt een standaard dienstverleningsdocument opgesteld. Daarover zegt de minister: je mag invullen wat ongeveer de advieskosten zullen zijn. "Ongeveer" is in deze branche niet voldoende. Wij hechten juist in deze periode heel erg aan discipline en transparantie. Die les hebben wij met z'n allen getrokken uit de ontsporingen in de financiële sector. Wij moeten dus streven naar een zo groot mogelijke transparantie. Wij moeten er verder goed op toezien dat men voor die transparantie zorgt. Nu wij dus toch bezig zijn met het wegnemen van perverse prikkels, moeten wij daarvoor dus niet nog een beetje ruimte overlaten in een standaard dienstverleningsdocument waarin je mag aangeven wat ongeveer de kosten zijn. Dat is een uitnodiging voor partijen, met name voor banken, om de kosten weg te stoppen in andere premies, tarieven of zaken. Dat kan toch niet de bedoeling zijn? Daarom vind ik dat wij moeten vragen om reëel in beeld te brengen wat dienstverleners uitgeven aan hun adviezen. Dat is belangrijk, zowel in het kader van het gelijke speelveld als in het kader van een zo groot mogelijke transparantie. Het moet ook mogelijk zijn om dat reëel in beeld te brengen, want adviezen worden vaak gegeven op uurbasis. Ik sluit mij op dit punt aan bij de woorden van mevrouw Blanksma. De banken en de sector zelf hebben al gezegd dat men het prima vindt om het document op die manier in te vullen. Dan denk ik: het kan ook wel

wat specifiek. Ik wil dat dit zo specifiek mogelijk gebeurt en ik wil zelfs dat daarop wordt toegezien. Wij zijn nu bezig met het wegnemen van foute prikkels. Het is goed om die allemaal weg te nemen. De geschiedenis heeft geleerd dat dit in deze sector van het grootste belang is. Ik hoor graag van de minister of hij die mening deelt.

Ik kom ook nog even terug op wat al is gezegd over gespreide betaling. Ik hecht uiteraard wel aan die gespreide betaling. Als het kanaal van de onafhankelijk adviseurs bewijst dat het een onafhankelijk advies kan leveren, dan is het van belang dat dit kanaal voor iedereen bereikbaar blijft. Dat betekent dat er spelregels moeten komen over hoe de kosten verrekend worden die voor het advies in rekening worden gebracht. Het gaat ook om regels over hoe die kosten zichtbaar worden gemaakt. Krijgt de tussenpersoon een mogelijkheid om die kosten op de een of andere manier te verwerken? Het interesseert mij niet of die mogelijkheid bestaat uit bijvoorbeeld verwerking in premies van de aanbieders, of dat die mogelijkheid bestaat uit bijvoorbeeld vormen van gespreide betaling. Het moet echter wel worden geregeld. Ik hoor hierop graag de visie van de ministers.

Hetzelfde geldt voor de vakbekwaamheidseisen en de permanente educatie. Wij moeten voorkomen dat de consument geholpen wordt door de eerste de beste, terwijl de eindverantwoordelijke uiteindelijk het stempeltje en de handtekening mag zetten. Zo staat het nu echter wel in het voorstel. Eerder is gezegd dat iedereen die klantencontacten heeft, dient te voldoen aan bepaalde vakbekwaamheidseisen. Daarmee ben ik het eens. Daarmee creëren wij ook een gelijk speelveld. Het gaat immers om de toegevoegde waarde van het advies, om de concreetheid van het advies en om de vraag hoeveel de consument ermee opschiet. Daarom zijn hiervoor gewoon diploma's nodig. Wij hebben het in een ander verband gehad over een diplomaregister en een bankiersregister. De minister zelf maakt daarvan ook gewag. Is hij bereid om ook in deze sector en branche een diploma en een diplomaregister in te voeren? Ik heb het daarbij ook over een ethische eed die daaraan voorafgaat en die een voorwaarde is voor het mogen uitoefenen van je vak.

De heer **Koolmees** (D66): Voorzitter. Ook de fractie van D66 is positief over het voorstel om te komen tot een provisieverbod. Het streven van de minister naar een cultuurverandering in de financiële sector ondersteunen wij van harte. Bij deze cultuurverandering hebben wij het over de overgang van een productgedreven verkoop naar echt klantgerichte advisering. Dit leidt volgens mij tot een heel belangrijke cultuurwijziging in de sector. Het voorstel van de minister dat wij vandaag bespreken, past daarin heel goed.

Ik zal in mijn bijdrage ingaan op het level playing field, de eerbiedigende werking en het provisieverbod voor de zakelijke markt. Verder heb ik een vraag over de dienstverleningsdocumenten. Ik zal ook spreken over de kennis- en ervaringstoets van dienstverleners.

Ik begin mijn bijdrage met het level playing field. Ik begrijp de opmerking van de heer Huizing over de scheiding tussen de intermediairs die het advies in rekening moeten brengen en de direct writers die dat niet hoeven te doen. Ik begrijp echter ook de heer Irrgang, die stelt dat het eigenlijk om twee verschillende producten gaat.

Je hebt een onafhankelijk advies van een onafhankelijke intermediair die helemaal in jouw belang adviseert. Dat heeft ook een prijs. Daar moet ook een prijs aan gehangen kunnen worden omdat het waarde heeft. Ook ik heb het artikel van de heer Fred de Jong gelezen dat vanmorgen in Het Financieele Dagblad stond. Ik begrijp dat het goed zou zijn voor de onafhankelijke financiële adviseur om inderdaad die waarde en kwaliteit te laten zien. Ik ondersteun het idee van de VVD en van de PVV en ook van het CDA, zo heb ik gelezen in Het Financieele Dagblad van eergister, voor het in rekening brengen van advieskosten door direct writers. Ik heb wel een vraag; misschien kan de minister deze beantwoorden. Wordt er een onderscheid gemaakt tussen echt advies dat wordt gegeven door de direct writer en een verkoopkanaal? Stel dat ik als consument naar een direct writer ga en zeg "ik hoef geen advies, ik wil gewoon een product van u", moeten er dan wel advieskosten in rekening worden gebracht? Die situatie ga je krijgen. Kan de minister hierover helderheid bieden? Hoe zal dit precies uitwerken in de praktijk? Is het niet een beetje kunstmatig? Ik ben benieuwd hoe de minister aankijkt tegen zowel de ideeën van de leden Huizing, Blanksma en Van Bommel, als mijn vraag hoe dit met elkaar te rijmen valt. Volgens mij is het niet de bedoeling dat er advieskosten in rekening worden gebracht voor directe verkoop. Misschien kan de minister helderheid bieden in deze discussie.

De heer **Huizing** (VVD): Als er geen advieskosten zijn, moeten deze ook niet in rekening worden gebracht. Dat is duidelijk. In bijvoorbeeld een zelfbedieningszaak heb je geen verkoopkosten en hoef je die dus ook niet te betalen. In tegenstelling tot hetgeen de heer De Jong schrijft, blijkt volgens mij in de praktijk dat consumenten die bij een bank binnenkomen, het gevoel hebben dat zij onafhankelijk advies krijgen. Is de heer Koolmees dit met mij eens? Als je naar de Volkswagendealer gaat, begrijp je wel dat je geen Peugeot aanbevolen krijgt, maar als je bij bijvoorbeeld de Rabobank naar binnen gaat, is het niet altijd duidelijk dat je alleen een Raboproduct aangeboden krijgt, waardoor de concurrentiepositie van een onafhankelijk adviseur, die daadwerkelijk onafhankelijk is, in het geding komt vanwege de afrekenmethodiek.

De heer **Koolmees** (D66): Ik begrijp de vraag van de heer Huizing. Volgens mij lopen er twee dingen door elkaar. Ten eerste: ook ik zie het gevaar dat als je geen level playing field hebt en de direct writers bij wijze van spreken een gratis advies kunnen geven, de onafhankelijk intermediair onder druk komt te staan en geen eerlijke kans krijgt om in dit

model, dat een nieuw model is, zijn boterham te verdienen. Dat zie ik. Ik begrijp het voorstel van de heer Huizing om als er advies wordt gegeven, dit wel in rekening te brengen. Ik zie echter een aantal praktische bezwaren. Wat is een advies? Is een verkoop een advies? Verwachten wij van de direct writers dat zij een totaaladvies geven aan de consument? Die vraag stel ik ook aan de minister. Hoe ziet hij dit in de praktijk voor zich?

Ten tweede: ik zou het terecht vinden dat er een verschillend prijskaartje wordt gehangen aan verschillende soorten advies. Als jij een heel goede onafhankelijke financiële dienstverlener hebt die jou over je totale financiële wereld adviseert, mag daar best een prijskaartje aan hangen. Ik zie echter ook wat grijstinten ontstaan door dit voorstel. Ik ben een groot voorstander van het level playing field. Door dit voorstel wordt de mogelijkheid gecreëerd dat onafhankelijke financiële adviseurs een marktpositie kunnen winnen; ook daarvan ben ik groot voorstander. Ik heb echter wel vragen over het concrete voorstel. Ik wil graag weten hoe de minister hiertegen aankijkt. Ik kan mij prima voorstellen dat direct writers een rekening sturen voor twee of drie uur advies, maar is dat uiteindelijk de oplossing van het probleem?

De heer **Huizing** (VVD): Wij maken een onderscheid tussen advieskosten en distributiekosten. Als er geen advies wordt gegeven, moet je geen advieskosten in rekening brengen. De distributiekosten vind ik een heel ander verhaal. Of deze in rekening worden gebracht, is aan de onderneming zelf. Als ik een kroket uit een luikje haal, zal de kroket waarschijnlijk minder distributiekosten hebben dan wanneer ik hem keurig op een bordje opgediend krijg. Mijn vraag blijft: is de heer Koolmees het met mij eens dat wij een volledig ongelijk speelveld krijgen als de consument op zijn minst de indruk heeft dat hij bij een bank advies krijgt, terwijl het eigenlijk niet meer is dan die kroket uit de muur halen?

De heer **Koolmees** (D66): Dat ben ik helemaal met de heer Huizing eens. Daarover is geen misverstand. Mijn concrete vraag is echter of je dit oplost door de direct writer drie uur advieskosten in rekening te laten brengen. Creëer je daarmee niet een soort schijnzekerheid? Je kunt ook gewoon zeggen: u hebt nu wel een adviesje gekregen, maar eigenlijk is het gewoon verkoop, dus er hoeven geen advieskosten in rekening te worden gebracht. Dat is mijn punt. Ik ben voor een level playing field, transparantie en het inzichtelijk maken van de distributie en alle kosten. Mijn enige vraag is: helpt het verhaal van de heer Huizing om dit probleem op te lossen?

Voor de directe of gespreide betaling sluit ik mij aan bij de vragen die daarover zijn gesteld. Het lijkt mij ook dat gespreide betaling mogelijk moet zijn.

De eerbiedigende werking houdt in dat de provisies van de producten die voor 1 januari 2013 zijn afgesloten, worden doorbetaald. Dat begrijp ik, maar ik vraag mij af of hierdoor

geen perverse prikkels ontstaan. Als een adviseur bijvoorbeeld bij het oversluiten van verkeerde producten uit het verleden een nieuw product aanraadt, dat dan onder het provisieverbod valt, vallen oude provisies weg. Is dat niet juist een prikkel om niet te ontwoekeren? Is hiermee rekening gehouden? Hoe kijkt de minister hiertegen aan? Ik kom op de zakelijke markt. Ik begrijp niet zo goed waarom onderscheid wordt gemaakt tussen inkomensverzekeringen en pensioenen. Die laatste categorie valt wel onder het provisieverbod. Dit betreft voor een groot deel de zakelijke markt, want pensioenproducten worden vaak door werkgevers afgesloten voor al hun werknemers. Welke reden heeft de minister om een onderscheid te maken tussen de zakelijke markt voor inkomensverzekeringen en de zakelijke markt voor pensioenen? Kan de minister hierop een toelichting geven?

Ik ga kort in op de dienstverleningsdocumenten (dvd's). Heeft de minister aandacht voor de rechtsgeldigheid van de dvd's? Blijft dit een onduidelijk document? Moet het worden verankerd, bijvoorbeeld in het Burgerlijk Wetboek? Kan de minister daarop ingaan? D66 staat positief tegenover de voornemens voor de kennis- en ervaringstoets van de werknemers. Ik denk dat permanente educatie heel goed is. Ik heb wel een vraag over de termijn waarop deze moet worden ingevoerd. Ik denk dat de vakbekwaamheid van heel veel adviseurs op orde is, maar dat het grootste probleem gelegen is in de verkeerde en perverse prikkels in het productgedreven verkoopmodel dat de sector jarenlang heeft gekenmerkt. Door het instellen van een provisieverbod lossen we dat op. Hoe kijkt de minister aan tegen de invoeringstermijn van de kennis- en ervaringstoets? Is daar enige flexibiliteit in? Heeft de sector de mogelijkheid om zich daaraan de komende jaren aan te passen?

Mevrouw Blanksma-van den Heuvel (CDA): Voorzitter. Wij zetten vandaag een belangrijke stap voor de sector en voor de consument. Wij zijn al tien jaar bezig met de discussie over het provisieverbod. Ik complimenteer de minister met deze stap. Vele ministers zijn met dit dossier bezig geweest. Ik hoop dat wij vandaag een klap kunnen maken in dit dossier en dat er geen uitstel meer is, zodat wij het provisieverbod op de markt kunnen inzetten. Voor het CDA is het belangrijk dat de ingangsdatum van 1 januari 2013 gerealiseerd wordt. Wij hopen dat er door middel van dit provisieverbod een nog beter en deskundiger advies komt en dat de consument hierbij echt gebaat is. De concurrentie mag stevig zijn. Dat idee mag echt leidend zijn.

Ik wil vandaag op drie punten ingaan: de uitvaartverzekeringen, het level playing field en de vakbekwaamheid. Ik begin met de uitvaartverzekeringen. Wij hebben een heel debat gevoerd over de vraag of deze nu wel of niet complex zijn. Wij hebben een rondetafelgesprek gevoerd. Het is bijna een semantische discussie: zowel voor het een als voor het ander valt iets te zeggen. Mijn fractie heeft ervoor gekozen om ook de

uitvaartverzekeringen onder het provisieverbod te scharen zodat wij daarover duidelijkheid krijgen. Dan is dat afgekaart. Op het AFM-onderzoek valt wel het een en ander af te dingen. Er zijn immers ook klant- en reputatieonderzoeken die een ander beeld van de uitvaartverzekeringen laten zien. Ik vraag de minister om druk uit te oefenen om zo snel mogelijk een herhalingsonderzoek van de AFM te krijgen voor de sector om te laten zien dat de uitvaartverzekering een beter product is dan uit het vorige onderzoek naar voren kwam zodat daarover geen misverstanden zijn. Als wij dat op heel korte termijn kunnen doen, is er heel snel een wat minder negatief beeld over deze sector; zo zal ik het maar zeggen. Ik ga in op het level playing field. Het CDA is er voorstander van dat zowel de intermediairs als de aanbieders exact dezelfde voorwaarden hebben. Op één punt kiezen wij voor een andere insteek dan de minister in zijn voorstel: de advieskosten. Voorgaande sprekers hebben daarover al gesproken. Mijn fractie is van mening dat de kosten transparant moeten zijn. In het voorstel van de minister staat ook dat de advieskosten bij zowel de aanbieders als de intermediairs transparant gemaakt moeten worden. Het verschil is dat de intermediair de kosten rechtstreeks moet afrekenen bij de klant en de aanbieder deze mag verrekenen in het product. Op dat punt is er volgens ons geen level playing field. Ik vraag de minister om dit gelijk te trekken: intermediairs en aanbieders moeten de kosten rechtstreeks laten afrekenen door de consument; de kosten mogen niet meer verrekend worden in het product. Let wel: ik pleit er niet voor dat de aanbieders aparte facturen sturen. Er moet gewoon een aparte regel op de totaalrekening komen waarin de advieskosten helder worden weergegeven. Dan kunnen zij makkelijk worden afgerekend. Graag krijg ik hierop een reactie van de minister.

Tot slot ga ik in op de vakbekwaamheidseisen. Het is heel belangrijk dat wij op dit terrein extra stappen zetten. Het verdiepen en verbreden van de kennis en vooral de vaardigheden is voor het CDA een belangrijk aspect van de vakbekwaamheid en de integriteit. Daar mag best een stapje bij. Wij komen daarover nog uitgebreid te spreken. Wat is het begrip "advies"? Is dat de verkoop van een product, of is er ook advies zonder een productverkoop mogelijk? In de Wft wordt dit wat onduidelijk. Ik wil graag helderheid over de vraag wat onder een advies wordt verstaan. Ik wil scherp kijken naar de beroepsmodules. Er zijn diverse modules opgenomen in de vakbekwaamheidseisen. Deze modules hebben echter een grote overlap. Wij zouden daar nog eens heel goed naar moeten kijken. Als er geen klantcontact is, hoeft daarvoor in de module ook geen vaardigheidsaspect te zijn opgenomen; dat zou eruit kunnen. In de basismodule is nu niet het integriteitsvraagstuk opgenomen, terwijl dit er volgens ons wel in hoort te zitten. Permanente educatie vinden wij belangrijk om de kwaliteit van het advies te borgen. Belangrijk is dat interactie een rol krijgt in de permanente educatie. Op dit moment is interactie hierin niet opgenomen. Volgens ons gaat permanente educatie niet om een afvinkmentaliteit en moet interactie hierin een plaats krijgen. Ik vraag mij af of de

examenvragendatabank de meest efficiënte wijze van kwaliteitsborging is. Moet er niet eens naar een alternatief worden gekeken, zoals een verhoogd toezicht op de kwaliteit van de examens?

Minister **De Jager**: Voorzitter. Ik dank de leden voor de vragen, opmerkingen en steun. Sinds ruim een jaar zijn wij bezig met een grote verbouwing van het financiële marktenhuis, een deltaplan voor de hele financiële sector. Het gaat om een scala aan maatregelen, waaronder veel wetten. De afgelopen vier à vijf maanden alleen al zijn een stuk of veertien wetten dit huis gepasseerd en er komen er nog meer aan. Onderdeel van deze totale aanpak en van alle maatregelen die ik neem -- de Kamer moet deze niet op zichzelf bezien, maar in samenhang -- inclusief zwaardere kapitaaleisen aan banken en het aanpakken van allerlei prikkels, is deze financiële prikkel. Wie iets aan een klant verkoopt, moet een goede financiële prikkel krijgen. In het verleden hebben we gezien dat door de verkeerde financiële prikkels, in veel gevallen zelfs perverse financiële prikkels, verkeerde producten zijn geadviseerd, de goede adviseurs natuurlijk daargelaten, want gelukkig waren die er ook erg veel, zoals de leden Groot en Irrgang zeiden. Deze verkeerde producten waren niet in het belang van de klant, maar meer in het belang van degene die het product verkocht of aanbood. Je kunt niet zeggen dat het alleen aan de intermediairs lag, of aan deze of die aanbieder. Iedereen is daarbij betrokken geweest, inclusief de wet- en regelgever, die immers medeverantwoordelijk is voor de prikkels. Daarom pakken wij nu aan wat in de afgelopen tien jaar niet goed is gegaan. Dat geldt zowel voor de productontwikkeling -- bij een andere gelegenheid hebben wij besproken dat het hele productontwikkelingsproces bij de aanbieders goed moet zijn -- als voor degene die met een klant aan het praten is. Ook daar moet je zorgen voor de juiste prikkels, in plaats van verkeerde of zelfs perverse prikkels.

Er zijn veel belangen bij betrokken. Voor deze maatregel en ook voor maatregelen die nog bij de Kamer zullen worden ingediend, komen natuurlijk lobbyisten langs, of anderen die een heel andere mening zijn toegedaan. Dat begrijp ik, want het gaat om een flinke verbouwing en ingrijpende gevolgen. Dat moeten wij ook niet miskennen. De gevolgen zijn ingrijpend en daarvoor moeten wij oog hebben. Alles wat wij doen, is gericht op de financiële stabiliteit en heeft een macroprudentieel karakter en een gedragskarakter. Hoe ga je met de klant om? Staat het klantbelang centraal als je producten ontwikkelt, verkoopt of adviseert, of staat uitsluitend het financiële belang van de aanbieder of de verkoper centraal? Als dat laatste het geval is, kunnen wij regels geven wat wij willen, maar dan zal die prikkel in de toekomst steeds tot nieuwe affaires leiden. Dat moeten wij zo veel mogelijk voorkomen. Ik dank de leden voor hun steun, want dit is geen makkelijke maatregel. Het is een ingrijpende hervorming, zoals een aantal leden heeft gezegd. Het is van belang om via het totaalpakket,

via alle bouwstenen in dat stevige gebouw, in dat fundament, te zorgen voor totale financiële stabiliteit in de toekomst.

Er is één duidelijk belang dat steeds in het debat en de discussie doorklinkt. Daarom begin ik daar even mee. Het is goed om complexe producten en producten waarbij wij in het verleden misstanden hebben gezien, transparant te maken. Daarvoor komt er een provisieverbod. Er moet immers een juiste prikkel zijn zodat een adviseur of degene die sturing geeft aan het gesprek, zich in de toekomst niet zozeer geleid hoeft te voelen door de waarde van het product -- ik zeg niet dat dit in het verleden in alle gevallen gebeurde -- als wel door het belang van de klant. Dat is een heel groot verschil. Hierdoor gaat het hele verdienmodel op de schop, zoals de heer Groot zei. Wij zien allemaal dat dit noodzakelijk is voor de intermediairs -- ik dank de Kamer voor haar steun -- maar hoe zorgen wij voor die transparantie bij de direct writers, de directe aanbieders?

Er is een aantal suggesties gedaan. Het is belangrijk om ons te realiseren dat het geen gelijke gevallen zijn. In die zin sluit ik mij aan bij wat in Het Financieele Dagblad staat en bij wat bijvoorbeeld de heer Groot heeft gezegd. Wij moeten er echter wel zo veel mogelijk voor zorgen dat de financiële prikkels dezelfde zijn. Ik kom straks op de voorstellen die hier zijn gedaan en die ik volgens mij wel kan steunen. Ik vind het echter belangrijk om hiermee te beginnen: je krijgt nooit precies gelijke gevallen. Overigens kan dit ook in het voordeel van de intermediair werken, want deze zal in het gesprek op zijn minst aangeven dat hij meerdere aanbieders heeft en daardoor een bredere keus kan bieden, waardoor hij een bredere mogelijkheid heeft om een passend product aan te bieden, dat gericht is op het belang van de klant, dan een aanbieder die maar één product heeft, waarbij de klant veel meer zelf zal moeten shoppen. Dat moet wel herkenbaar zijn, zoals de heer Huizing zei. Dit staat in het dienstverleningsdocument, maar ik ben het wel met de heer Huizing eens dat lang niet iedereen dit zal lezen. In het dienstverleningsdocument moet ook staan wat de drijfveer van de aanbieder is. Is hij een onafhankelijk adviseur, die veel meer leveranciers aanbiedt, of is hij iemand die zijn eigen producten aanbiedt? Niet iedereen leest dit document. Het moet natuurlijk wel duidelijk zijn voor de klant. Als de klant hetzelfde soort producten krijgt aangeboden of allemaal producten van hetzelfde bedrijf, denk ik dat dit wel helder is. Het is ook aan de intermediair: hij kan helderheid bieden in het gesprek. Hij kan zeggen: bij mij krijgt u een advies, gebaseerd op een veel breder palet aan aanbieders; daarmee ben ik in staat u wellicht een wat passender product aan te bieden. Gelijke gevallen zijn het sowieso niet. Het is goed dat de klant zich dit meer en meer gaat realiseren; daar moeten wij hem ook bij helpen.

Kunnen wij ten opzichte van puur het provisieverbod voor intermediairs nog wat meer transparantie bieden dan alleen in het dienstverleningsdocument, zoals het nu in het voorstel voor de direct writers is vervat? Ja. Het voorstel is op deze manier opgesteld

vanwege de administratieve lasten en een aantal andere redenen die door onder anderen de heer Groot zijn aangegeven. Er valt wel het een en ander op af te dingen, maar dit blijkt, alles afwegende, een wens van de Kamer te zijn. Zij vraagt of de advies- en distributiekosten, ook bij direct writers, meer tot uiting kunnen worden gebracht in een aparte regel in de offerte en een aparte regel in de factuur, omdat het niet zeker is of het dienstverleningsdocument wel goed wordt gelezen. Als dit een wens van de Kamer is, ben ik bereid om deze uit te werken in het voorstel, niet zozeer via de aanvliegroute van het creëren van gelijke gevallen, als wel via die van de transparantie. Het leidt, denk ik, tot een verbetering van de transparantie, waardoor de intermediair beter in staat zal zijn om zijn level playing field duidelijk te maken.

Je kunt echter nooit precies zeggen -- daar waarschuwt een aantal Kamerleden terecht voor -- wat in een bepaald geval exact de advies- en distributiekosten zijn. Dat geldt overigens ook voor de intermediair. Meestal zullen deze kosten voor een bepaald product echter een vaste som bedragen. Binnen het product moeten de kosten wel kloppen. Daar kan de AFM op toezien, want deze zijn al in het dienstverleningsdocument opgenomen. Je kunt die differentiatie natuurlijk nooit van geval tot geval helemaal ex post calculeren, maar dat zal een intermediair ook niet in alle gevallen doen. In Het Financieele Dagblad kun je lezen dat een aantal hypotheekaanbieders er nu al toe overgaat om na te denken over vaste bedragen. Het Financieele Dagblad geeft aan dat er mede door het provisieverbod een duidelijk dalende tendens is. Dat door de transparantie de advieskosten dalen, is overigens niet de primaire aanvliegroute, maar het kan er wel een gevolg van zijn. Het is echter niet de reden waarom wij het doen. Wij doen het om te zorgen voor de juiste prikkels en om te voorkomen dat er perverse prikkels zijn. Dat is de aanvliegroute. Je ziet dus al dat aanbieders erover nadenken. Zij zijn bezig om een kostenmodel in te richten. Wij kunnen de AFM hierin een rol geven, namelijk om erop toe te zien dat het fair uitwerkt en dat er op de factuur en de offerte een aparte regel voor de advies- en distributiekosten komt, los van de productprijs, zodat deze kosten apart te zien zijn voor de klant. Nogmaals, ik denk niet dat dit het grootste verschil is met wat dit voorstel beoogt, maar als een meerderheid van de Kamer dit wenst, ben ik zeker bereid om dit uit te werken, want het biedt wel extra transparantie.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): Steunt de minister dus de meerderheid van de Kamer? Als de kosten in een aparte regel op de offerte moeten staan, mogen zij niet in het product verwerkt worden. Gespreide betaling is wel mogelijk. Dat is, denk ik, voor al deze producten gelijk. Het niet verwerken van de kosten in de productprijs hoort daar dan bij.

Minister **De Jager**: Ja. De productprijs moet apart vermeld worden. Aanbieders moeten de advies- en distributiekosten op een onderbouwde en controleerbare manier vermelden. Overeenkomstig mijn voorstel staan deze kosten al in het dienstverleningsdocument. Ik begrijp de angst wel, maar ik begrijp ook de andere kant, zoals de heer Groot deze heeft geschetst. Daarom voel ik niets voor een aparte factuur. Ten eerste levert dit veel extra administratieve lasten op. Ten tweede kan het voor de klanten verwarrend werken, omdat het dan meer oogt als een onafhankelijk advies. Dat kun je voorkomen. Ik ga met mijn blik de hele rij Kamerleden langs. Volgens mij zijn wij eruit als we zeggen dat de advies- en distributiekosten op een aparte regel moeten worden vermeld. Dat is transparant. Het prijskaartje van advies en distributie moet op een onderbouwde en controleerbare manier vooraf worden getoond. Dat moest al in het dienstverleningsdocument, maar dat moet nu dus apart, los van de productprijs, worden vermeld, maar dan wel op dezelfde factuur en op de offerte.

Hoe zit het met de mogelijkheden van gespreide betaling? In beide gevallen bestaat voor die aparte kosten de mogelijkheid van gespreide betaling. Bij een hypotheek is dit trouwens helemaal makkelijk, want voor beide aanbieders is het mogelijk om deze in de hypotheek mee te financieren, zolang natuurlijk niet de totale loan-to-valueratio wordt overschreden. Voor andere producten gelden de normen voor kredietverlening. Daardoor is het voor losse intermediairs lastiger om dit te doen. Binnen de sector wordt hierover al nagedacht. Het is mogelijk dit te doen, bijvoorbeeld middels een coöperatie of derdeaanbieders, zoals bij winkeliers, die als een serviceplatform dienen en de factoring en dat soort dingen op zich nemen. Dat zie je ook bij winkeliers die aan gespreide betaling doen. Als je daar een product koopt, gaan zij niet zelf de kredietovereenkomst aan, maar zit er een derde partij tussen. In beide gevallen is dat mogelijk.

Ik heb een aantal Kamerleden oogcontact zien zoeken met allerlei lobbyisten, maar het zit echt zo in elkaar. Mochten wij dit duidelijk moeten maken aan de sector, dan zullen wij dat doen. Als er behoefte is aan meer informatie over de vraag hoe wij dat kunnen doen, zullen wij die geven. Het moet wel mogelijk zijn, zo zeg ik ook tegen de mensen op de tribune. Het kan echter op deze manier. Dat zag je bij winkeliers gebeuren. Ik weet dat dit nu al in voorbereiding is.

De **voorzitter**: Ik dank de minister voor deze opmerking, maar bij vrijheid van meningsuiting hoort ook vrijheid van oogcontact.

Minister **De Jager**: Natuurlijk. Het was maar een grapje.

De heer **Koolmees** (D66): Het lijkt mij heel goed dat dit mogelijk wordt gemaakt. Dat geldt ook voor de gespreide betaling. Het onderscheid zit hem erin dat de advies- en distributiekosten niet meer in de kostprijs van het product worden verwerkt, maar transparant worden gemaakt. Dan komt automatisch het punt van de fiscaliteit naar boven. Daarover hebben wij ook vorige keer gesproken. Hoe behandel je de producten versus de adviezen? Daarmee was een werkgroep aan de slag gegaan. Is daarover al duidelijkheid? Is dit ook een level playing field, zodat niet het advies zwaarder wordt belast dan de distributiekosten?

Minister **De Jager**: Dat is een terechte opmerking. Die werkgroep is daar nog mee bezig. Het streven is om ook hiervoor zo veel mogelijk een gelijk speelveld te creëren. Dat is de doelstelling van de werkgroep. De staatssecretaris van Financiën zal hierop terugkomen in de Kamer.

De heer **Koolmees** (D66): Gaat dit ook in voor 1 januari 2013?

Minister **De Jager**: Ja.

De heer **Braakhuis** (GroenLinks): De minister zegt dat het dienstverleningsdocument misschien niet altijd goed gelezen wordt, maar hij wil ook niet separaat laten factureren, want dat levert een toename van de administratieve lastendruk op. Dat willen wij ook niet. Ik maak mij er zorgen over of het de consument volkomen duidelijk is. De bedoeling is namelijk het creëren van volledige transparantie en dat bereik je door heel expliciet kenbaar te maken wat de kosten zijn. Ik vraag de minister om een oplossing waarin die kosten heel expliciet zichtbaar worden gemaakt. Ik denk dan niet alleen aan een regelverspringing in een dienstverleningsdocument, want dat vind ik onder de maat.

Minister **De Jager**: Ik ga er natuurlijk van uit dat het dienstverleningsdocument wél goed wordt gelezen -- dat hoop ik ook -- maar bij sommigen leeft de angst dat dit niet in alle gevallen zo is. Op de offerte en de factuur moet dit duidelijk worden. Die zullen mensen wel lezen. Zij zullen natuurlijk de offerte en de factuur bekijken. Dan moet het helder zijn. Wij zullen de AFM vragen om erop toe te zien dat dit niet op de achterpagina in een klein regeltje of ergens in een ander document staat, in de trant van: dit is inclusief het bedrag aan de voorkant, namelijk €1000 aan advieskosten. Nee, het moet transparant en helder zijn. Dat is de exercitie die wij nu houden. Daar ben ik voorstander van. Wij zullen regelen dat de AFM hierop goed kan toezien.

Overigens ben ik niet zo bezorgd over de handhaving. Als een aanbieder dit niet goed doet, weet ik zeker dat het klachten zal regenen van veel mensen op de tribune bij de AFM; en

terecht. Als een aanbieder dit niet goed doet, zullen veel mensen snel aan de bel trekken. De checks-and-balances zijn goed geregeld. Men houdt elkaar wel scherp op dat punt. Dat is goed.

De heer Van Bommel heeft gevraagd hoe het met Finland en de verminderde toegang zit en hoe wij een en ander kunnen voorkomen. Ik heb al aangegeven wat het provisieverbod moet regelen: een hoge kwaliteit van het advies en vertrouwensherstel bij de consument. Het consumentenvertrouwen is door alles wat er is gebeurd, geschonden. In het verleden hebben affaires plaatsgevonden, die nu nog steeds gevolgen hebben. Dit zien we in verschillende consumentenprogramma's ook regelmatig terugkomen. Het is belangrijk voor ons en voor de sector om samen het vertrouwen te herstellen zodat de consument weer sneller tot aankoop kan overgaan. Over de ontwikkelingen in de Finse markt zijn er veel interpretatieverschillen tussen het Verbond van Verzekeraars en Adfiz. Wij willen ons daar nu niet in mengen, want er worden over en weer totaal verschillende cijfers over hetzelfde geval gebruikt. Ik kan bijvoorbeeld niet direct beoordelen welk causaal verband er is tussen de provisieverboden en het intermediair en of het echt zo is dat het intermediair in Finland heel sterk is afgenomen. Daarover hoor je verschillende cijfers. De Finse toezichthouder laat daarover cijfers zien die erop lijken te wijzen dat het niet heel erg dramatisch is afgelopen. Het is echter een andere markt en wij moeten in dezen onze verantwoordelijkheid nemen en de vinger aan de pols houden. Dat begrijp ik heel goed.

De heer Groot vroeg naar de consument en de onafhankelijke bankverzekeraar. In het compromis dat ik voorstel, heb ik volgens mij beide gevoelens die in de Kamer leven, goed met elkaar verbonden. Wij vragen de AFM om daarop toe te zien. Het belangrijkste voor mij is dat het provisieverbod er op tijd komt. Voor het vertrouwen in de markt en om andere redenen die ik heb aangegeven, is dat heel belangrijk. Ik bedank de Kamer nogmaals voor haar steun.

De heer Braakhuis vroeg naar de kostentransparantie. Deze wordt onderbouwd door een kostprijsmodel dat moet worden getoetst door de accountant. Bij signalen dat dit niet werkt of als sprake is van misleiding kan de AFM optreden. Naast de AFM en de accountant kijken natuurlijk ook de intermediairs zelf mee om na te gaan of men fair wordt behandeld. Er hoeft geen precieze urenspecificatie voor specifieke gevallen aan ten grondslag te liggen, maar er moet wel een adequate onderbouwing zijn.

Waarom worden inkomensverzekeringen in de zakelijke markt uitgezonderd? De heer Huizing vroeg hiernaar. Wij hebben steeds gezegd dat schadeverzekeringen buiten de reikwijdte van het provisieverbod blijven omdat de markt voor schade transparant en concurrerend is. Zo is de situatie nu. Als wij in de toekomst aanleiding hebben om dit terug te nemen, zullen wij dat zeker doen.

Wij zien dat ook bij zakelijke schadeverzekeringen. In het verleden waren er heel erg veel problemen bij de betalingsbeschermers en de arbeidsongeschiktheidsverzekeringen. Betalingsbeschermers vielen al binnen de reikwijdte van de provisieregels en lopen nu mee in het provisieverbod. De losse arbeidsongeschiktheidsverzekeringen nemen wij mee vanwege de impact en complexiteit van het product voor de consumenten en de kleinzakelijke markt. Je mag ervan uitgaan dat de midden- en grootzakelijke markt beschikken over een veel professioneler toetsingsapparaat om de kosten tot uiting te brengen, om de transparantie te hanteren en om goed te vergelijken. Daar stuiten wij eigenlijk ook niet echt op problemen. Wat wij nu aan het doen zijn, is ook gericht op het voorkomen van problemen. Omdat wij geen aanleiding hebben om het echt aan te pakken, concentreren wij ons op de plekken waar zich problemen voordoen, waar de consument en de kleinzakelijke markt wellicht onvoldoende in staat zijn om precies te doorgronden wat er gebeurt. In de grootzakelijke markt zijn er minder problemen op dit gebied.

De heer **Huizing** (VVD): Dit is geen antwoord op de vraag die ik heb gesteld. Het gaat mij erom waar de grens ligt. Ik gaf het voorbeeld van een slagersbedrijf met tien werknemers. Is dat kleinzakelijk of grootzakelijk?

Minister **De Jager**: Zzp'ers zijn "kleinzakelijk" en bedrijven met personeel vallen onder "zakelijk". Als je echt personeel hebt en een loonadministratie moet voeren, dan ben je "zakelijk". Als er bijvoorbeeld door een waterbedeffect excessen zouden optreden op de zakelijke markt, dan zullen wij ook op die markt ingrijpen. Wij komen nog met de specifieke wetgeving.

Kunnen wij voor reeds bestaande provisiestromen de provisie verbieden?, zo vraagt de heer Koolmees.

De heer **Koolmees** (D66): Ik heb gevraagd naar potentiële perverse prikkels van oude regelingen die provisie opleveren. Wat kan de minister doen om dat te voorkomen?

Minister **De Jager**: Het gaat nu vooral om het voorkomen van nieuwe verkopen die geen passend bod voor de klant vormen. Dat er bij reeds verkochte producten een doorlopende provisiestroom is, kan niet meer leiden tot een verkeerde prikkel, want die verkoop heeft al plaatsgehad. Daarom focussen wij op nieuwe gevallen. Het is niet in lijn met de beginselen van behoorlijk bestuur als wij bestaande provisiestromen verbieden. Ook vanuit de prikkelgedachte lijkt het ons niet nodig om in te grijpen.

Er zijn kritische vragen gesteld over het AFM-rapport. De bevindingen in dat rapport zijn zowel gebaseerd op bestaande wettelijke normen als op normen in wording, zoals de norm

voor productontwikkeling die per 1 januari 2013 van kracht wordt. Het is erg belangrijk dat wij dat productontwikkelingsproces goed op orde hebben. Bij het ontstaan van een product moet al duidelijk zijn of het een goed product kan worden. Voor zover de bevindingen van de AFM gebaseerd zijn op normen die nog niet van kracht zijn, moet de AFM dat duidelijk aangeven. In het rapport had het beter gekund. Dat is het belangrijkste bezwaar van verzekeraars. Het leek een beetje door elkaar heen te lopen. Normen die al van kracht zijn, werden overtreden, maar ook normen die nog niet van kracht zijn. Daarmee kwam er een beeld uit dat geen reflectie was van hoe het volgens de wettelijke norm zat. Vanuit de doelstelling van de AFM was het misschien wel logisch om te kijken hoe de sector er voorstaat, inclusief de normen die nog van kracht moeten worden, maar het rapport leende zich daarmee niet voor het geven van een rapportcijfer voor het gedrag van de sector. Immers, overtreden van toekomstige normen is niet strafbaar. Voor beleidsmakers was het overigens wel interessant.

Er was ook kritiek op de feiten die in het rapport genoemd worden, maar ik heb begrepen dat die wel van recente datum zijn. Het gaat niet over achterhaalde praktijken. De bevindingen in het rapport zijn in lijn met de feiten in de brief van september. Nogmaals, het belangrijkste kritiekpunt betrof het door elkaar heen lopen van huidige normen en normen in wording.

Kan een herhaling van het AFM-onderzoek plaatsvinden? Op dit moment is dat niet zo relevant, want met de aangegeven duiding is het rapport helder, net als de conclusies voor beleidsmakers. Dat zal niet veranderen. Als het provisieverbod een aantal jaren bestaat, kan de AFM het onderzoek natuurlijk wel herhalen om te kijken hoe het er dan voorstaat.

Is de penetratie van 70% van de uitvaartverzekeringen niet te verklaren uit klantbehoefte? Dat is mogelijk. De reden waarom wij het provisieverbod ook hierop van toepassing willen verklaren, is het weghalen van de verkoop prikkel. Dan kan er nog steeds een behoefte bij de klant leven, maar dan is de prikkel die eventueel verkeerd kan uitwerken in ieder geval weg. Biedt de Wft voldoende bescherming? Kan de Colportagewet niet geschrapt worden? Nee, voor financiële dienstverlening zitten de meeste normen voor verkoop op afstand in de Wft en het Burgerlijk Wetboek. De Colportagewet stelt regels voor de manier waarop een overeenkomst bij verkoop aan de deur tot stand komt en voor de vraag of deze geldig is. In de Wft worden regels gesteld over de inhoud van de overeenkomst. De twee vullen elkaar aan. De Wft maakt toezicht op de regels mogelijk. De Colportagewet en het Burgerlijk Wetboek samen zorgen ervoor dat de consument naar de rechter kan stappen. De AFM kan optreden op grond van de Wet handhaving consumentenbescherming.

De heer **Van Bommel** (PVV): Van aanbieders begrijp ik dat de AFM af en toe een beetje op de stoel van de wetgever gaat zitten en de aanbieders vaak op de vingers tikt. Ik vraag om

duidelijkheid. Wanneer is er sprake van colportage? Er zijn consumenten die allerlei acties ondernemen. Zij gaan het internet op. Zij gaan over allerlei drempels heen. Zij vullen velden in. Op een gegeven moment ontstaat telefonisch contact, waaruit een afspraak voortvloeit. De AFM treedt dan vaak toch vermanend op met de opmerking dat het een vorm van colportage is. Daar moet echt duidelijkheid over komen.

Minister **De Jager**: In het overleg met de aanbieders zullen wij dit meenemen. Wij zullen bezien of dit inderdaad een probleem is. Wij denken dat er duidelijkheid is. Als mensen vinden dat het beter moet, dan gaan wij de bron van de klacht in ieder geval bespreken. Waarom geen diplomaplicht voor iedere medewerker met klantcontact? Een adviseur beveelt een of meerdere specifieke financiële producten aan. Een medewerker met klantcontact hoeft dat niet in het algemeen te doen. Er zijn medewerkers die uitsluitend een eenvoudige vorm van voorlichting geven. Het zou een enorme belasting voor de onderneming zijn als iedereen een diplomaplicht krijgt opgelegd. Het is wel zo dat alle medewerkers met klantcontact vakbekwaam moeten zijn onder het bedrijfsvoeringsmodel van de onderneming. Een onderneming moet daarop toezien. Dit houdt een permanente-educatieplicht in. Over het gedeelte waar de medewerkers zich mee bezig moeten houden, moeten zij vakbekwaam zijn. De AFM houdt daar toezicht op. Soms zijn er callcentermedewerkers die heel specifiek alleen bepaalde voorlichting geven. Zij moeten wel vakbekwaam zijn -- zij worden door de onderneming geschoold op dat punt -- maar zij hebben geen algemene diplomaplicht. Dat geldt wel voor mensen die enigszins sturend zijn. Voorlichting mag niet leiden tot een sturend advies, anders dan door een medewerker die wel over de noodzakelijke diploma's beschikt.

Worden de modules aangepast? De bestaande modules worden herijkt. Dat is nodig om de verscherpte eisen op te nemen. Een onderdeel van die herijking is het opnemen van vaardigheden en professioneel gedrag in de modules. In de basismodule moet aandacht worden besteed aan de integriteit. In de financiële sector zien wij dat er duidelijk een morele component in zit. Het gaat niet alleen om wet- en regelgeving en om het afvinken van eisen. Integriteit is een belangrijk onderdeel, waar ook in de basismodule aandacht aan moet worden besteed.

Is een examendatabank een goede optie? Er zijn alternatieven voor de databank onderzocht door het College Deskundigheid Financiële Dienstverlening. Het probleem is dat de niveauverschillen tussen de exameninstututen op dit moment te groot zijn. Intensiever toezicht dat een beetje zin heeft zou tot een verzevenvoudiging van de toezichtskosten leiden. Het is echt een probleem dat sommige exameninstututen concurreren op het makkelijk halen van een diploma. Dat was natuurlijk nooit de bedoeling. Marktwerking is prima in de zin dat verschillende instututen examens kunnen aanbieden. Doordat ze moeten

kiezen uit een groot aantal examenvragen, kun je heel eenvoudig zonder een extreme vorm van toezicht de kwaliteit van de examens borgen. Dit is de makkelijkste manier om de kwaliteit van examens te borgen zonder tot een bijna absurde manier van toezicht over te gaan. Wij hebben alternatieven bekeken, maar dit is echt het beste en het eenvoudigst. Op de eed, de moreel-ethische verklaring, kom ik separaat terug, inclusief de vraag of er een register voor moet komen.

Waarom geen openbare diplomaregistratie? De wijzigingen die ik voorstel rond de vakbekwaamheid leiden ertoe dat de consument er zeker van kan zijn dat hij door een vakbekwame adviseur geholpen wordt. De AFM gaat daarop toezien. De AFM heeft mij aangegeven het niet nodig te achten om daarvoor een openbaar register te hebben, want zij heeft de benodigde informatie. Ik denk niet dat de consument het allemaal zelf moet gaan opzoeken in een openbaar register.

Wat doen wij tegen websites die claimen onafhankelijk te zijn, maar dat in feite niet zijn? Is er dan sprake van misleiding? Voor zover een dergelijke website bemiddelt tussen aanbieders en consumenten is het dienstverleningsdocument verplicht. Zo'n website moet een dienstverleningsdocument beschikbaar stellen, waarin de consument precies wordt uitgelegd hoe gekleurd het aanbod is. Daarmee moet de consument voldoende op de hoogte worden gesteld van het beperkte aanbod.

De heer **Huizing** (VVD): Voorzitter. Ik dank de minister voor zijn uitgebreide beantwoording. Wij zijn het erover eens dat de klant centraal moet staan en dat het provisieverbod op zijn plaats is. Ik ben blij dat de minister het met ons eens is dat iedere speler op de markt transparant moet zijn, zowel over de hoogte van het bedrag als over de wijze van afrekening. Dat gelijke speelveld moet er zijn. Mij is nog niet helemaal duidelijk hoe de minister dit gaat realiseren. Het heeft ook te maken met de complexiteit van de branche. Voor mij blijft onduidelijk waar de minister de grens van het type contact legt bij de vakbekwaamheid. Wij lopen het risico dat ondernemingen de grenzen gaan opzoeken dan wel overgaan. Dat gebeurt helemaal makkelijk als er geen sprake is van een grens. Ik had even het gevoel dat de minister het over een totaal ander AFM-rapport had dan ik. Ik sprak over de onderbouwing van het opleggen van een provisieverbod voor uitvaartverzekeringen. Ik kreeg het gevoel dat de minister het met mij eens was dat het rapport op zijn minst wel wat dun te noemen is. Is hij van plan om daarover met de AFM in gesprek te gaan? Juist vanuit een toezichthouder is zorgvuldigheid richting de branche zeer op zijn plaats.

De heer **Van Bommel** (PVV): Voorzitter. Ik ben blij dat de minister de zorgen van de Kamer over het gelijke speelveld deelt. Wij doen het uiteindelijk allemaal voor de klant. De klant

moet een goede keuze kunnen maken, dus die transparantie is belangrijk. Het is belangrijk dat bij de uitwerking de vinger aan de pols wordt gehouden. Inderdaad is de materie complex. Wij kunnen natuurlijk heel snel allerlei dingen willen, maar het moet ook wel goed uitwerken in de markt.

Ik blijf graag op de hoogte van de manier waarop het gaat werken met de rol van de AFM en de interpretatie van het begrip "colportage". Ik heb de opmerking van de minister dat hij daarnaar zal kijken als een toezegging opgevat. Ik verwacht dat wij er spoedig over horen. Op welke termijn kunnen wij op iets rekenen?

De heer **Groot** (PvdA): Voorzitter. Dank voor de antwoorden. Ik steun de hoofdlijnen van de aanpak van de minister. Ik kan prima leven met de uitwerking die de minister wil geven aan zo'n aparte factuurregel en gespreide betaling. De voorstellen zien wij met belangstelling tegemoet. Ik wil hier toch nog een keer gezegd hebben dat de poging om een gelijk speelveld te creëren een geforceerde onderneming is. Waarom? Wij hebben het over ondernemingen met verschillende producten, met onafhankelijk en afhankelijk advies. Wij hebben het over ondernemingen met heel verschillende kostenstructuren. Er zijn multiproductondernemingen en dienstverlenende tussenpersonen. Volgens mij laten die verschillen zich niet wegpoetsen in een kostprijsmodel.

Ik snap heel goed dat de minister wil proberen een gelijk speelveld te creëren, maar ik stel voor dat wij over een paar jaar evalueren hoe het uitwerkt. Ik sluit niet uit dat wij uiteindelijk in een situatie terechtkomen waar niemand tevreden mee is. Dan moeten wij zo'n model heroverwegen. Wil de minister dat toezeggen?

De minister zegt dat op websites een dienstverleningsdocument kenbaar moet worden gemaakt. Hoe voorkomt hij dat dat ergens in een uithoek van de website terechtkomt en dat de klant het niet ziet? Het lijkt mij dat de klant in de eerste oogopslag moet zien dat er geen sprake is van een onafhankelijke bemiddelaar, maar van een gelieerde website.

De heer **Irrgang** (SP): Voorzitter. Ook wij steunen de inzet voor een breed provisieverbod. Ik kan goed leven met het voorstel van de minister om een aparte regel op te nemen. Toen ik in Het Financieele Dagblad de uitspraken van CDA, VVD en PVV las, had ik niet het idee dat bedoeld werd op een aparte regel op de offerte en een rekening. Ik las iets als "wij gaan donderdag voorstellen dat aanbieders hun advieskosten apart en rechtstreeks bij de consument in rekening brengen". Toen dacht ik niet aan een aparte regel, maar goed, dat zal wel aan mij liggen. Ik ga ervan uit dat men met die aparte regel zegt dat het voldoende is om te voorkomen dat er echt verkeerde dingen gaan gebeuren bij de invoering. Het gaat om de concrete vormgeving. De consument moet doorhebben dat het niet om een onafhankelijk tussenpersoon gaat.

Ik heb een vraag over het beloningsbeleid bij aanbieders. Binnen de onderneming kan sprake zijn van verkeerde prikkels. Wat zal de minister doen tegen perverse prikkels in het beloningsbeleid?

Ik ben niet overtuigd door het antwoord over de vakbekwaamheidseisen en de diplomaplicht. Ik zie een risico. Je zegt dat je voorlichting geeft, maar er zit wel een beetje sturing in. Dat onderscheid is natuurlijk niet altijd heel helder te maken. Er is een mogelijk risico. Bij het wetsvoorstel moet hierop teruggekomen worden. Als de minister het per 1 januari 2013 wil laten ingaan, dan moet dat volgens mij heel snel worden ingediend.

De heer **Braakhuis** (GroenLinks): Voorzitter. Ik heb niet veel toe te voegen aan voorgaande sprekers. De laatste vraag wilde ik ook stellen. Ik vond de minister onduidelijk over dat sturende. Als je sturend bent in het klantcontact, moet je over vakbekwaamheid beschikken. Graag krijg ik de toezegging dat dit wordt uitgewerkt.

Ik word wel altijd een beetje onrustig als ik blij word van wat de minister zegt, maar goed, ik ben blij met de resultaten van vandaag.

Wij willen duidelijkheid over de toezeggingen. Ik doel op de uitwerking van de vakbekwaamheidseisen en op de andere toezeggingen. Ik vraag om een koppeling aan data.

De heer **Koolmees** (D66): Voorzitter. Ik dank de minister voor de beantwoording. D66 steunt de hoofdlijnen van het provisieverbod. Ik ben het eens met de vergrote transparantie. De dienstverleningsdocumenten zijn daar heel belangrijk in. Ik kan leven met de aparte regel op de factuur voor het advies. Een gelijk speelveld moet worden nagestreefd, maar het gaat om verschillende actoren. De onafhankelijk adviseur heeft een andere rol dan de direct writer. Dat moet vooral tot uiting komen, sterker nog, dat willen wij met zijn allen. Over tien jaar willen wij een verdienmodel waarin die mensen echt onafhankelijk advies aan de consument geven en niet de productgedreven verkoop van de afgelopen jaren.

Over de zakelijke markt ben ik niet overtuigd. Het is mij onduidelijk hoe het onderscheid gemaakt wordt. Zzp'ers wel of niet? Eenmanszaken wel of niet? BV's wel of niet?

Wij zitten allemaal te wachten op het "ontwoekeren". Het mag geen perverse prikkel worden om oude polissen in stand te houden en door het provisieverbod geen prikkel te hebben om nieuwe dingen aan te bieden. Wil de minister dit monitoren?

Ik wens de minister en zijn ambtenaren veel sterkte bij het snel uitwerken van dit wetsvoorstel dat per 1 januari 2013 moet ingaan.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): Voorzitter. Ik dank de minister voor de beantwoording. De heer Irgang citeerde uit het Financieele Dagblad. Wij hebben vandaag

ingezet op een level playing field, waarin de advieskosten apart op de factuur komen en rechtstreeks bij de consument in rekening worden gebracht. Dat was de inzet. Van de minister heb ik begrepen dat het exact zo zal gaan. Betekent dit dat het echt niet verrekend mag worden in de producten?

De kritische vingerwijzing van de minister naar de AFM is een klein doekje voor het bloeden voor de imagoschade. Ik hoop dat de sector er profijt van kan hebben en dat de AFM snel vervolgonderzoek zal instellen om te laten zien dat het allemaal niet zo ernstig is.

De vakbekwaamheid komt terug in een wetgevingsoverleg. Wij kunnen er bijna een apart AO aan wijden, omdat het heel belangrijk is voor de sector. Ook voor mijn fractie is het belangrijk dat iedereen die klantcontact heeft, voldoende gediplomeerd is en voldoende deskundigheid heeft. Ik neem aan dat wij er nog uitgebreid op terugkomen bij de wetsbehandeling.

Minister **De Jager**: Voorzitter. Ik begin met die vakbekwaamheid. Voor alle duidelijkheid: wij vragen van alle medewerkers met klantcontact vakbekwaamheid. De organisatie en de AFM moeten daarop toezien. Vakbekwaamheid en het afleggen van examens lopen door elkaar, maar het zijn verschillende dingen. De diplomaplicht is breder om goed onderscheid te kunnen maken en op basis van verschillende parameters een advies te kunnen geven voor een passend product. Daarop is de diplomaplicht gefocust. Je moet onderscheid kunnen maken en advies kunnen geven. Bij de wetgeving komen wij hierop terug. In de tussentijd zal ik met de AFM overleggen of het op deze manier goed gaat. Er zijn tot nu toe geen signalen dat het anders zou moeten. Er is een vakbekwaamheidseis voor ieder klantcontact en er is een diplomaplicht als het gaat om advies. Het zijn open normen. Je kunt in deze sector niet anders reguleren. Ik neem aan dat de AFM voldoende uit de voeten kan met dit onderscheid. Wij moeten het niet als regelgever per geval willen kunnen doen.

De heer Irrgang heeft gevraagd naar het beloningsbeleid. In het Besluit beheerst beloningsbeleid, dat april vorig jaar is ingegaan, staat dat het klantbelang niet mag worden geschaad. Ik ben in overleg met de AFM over de vraag of aanscherping nodig is. Ik ben voorstander van aanscherping als het nodig is. Wij hebben dit al eens eerder aan de orde gehad in de macroprudentiële variant. Daarop handhaaft DNB. Het gaat dan om risico's voor ondernemingen, maar het heeft dus ook een gedragscomponent, die wij tot nu toe nog niet hadden besproken. Ik zal er met de AFM over spreken, want hier moet scherp op kunnen worden toegezien. Het moet niet zo zijn dat men volledig op provisiebasis gebaseerd op de kostprijs van het product werkt, waardoor het klantbelang ook uit het oog kan worden verloren. Ook voor de directe aanbieders is het belangrijk dat er geen perverse prikkels zijn.

Tegen de heer Braakhuis zeg ik dat het helemaal geen ramp is als regering en oppositie het eens worden. Het is helemaal geen reden om ongerust te worden. Ik vind het een goede zaak dat wij het in dit AO eens zijn geworden.

In reactie op de inbreng van mevrouw Blanksma bevestig ik nog eens dat de advies- en distributiekosten apart op de rekening worden opgenomen en rechtstreeks met de klant worden afgerekend, eventueel gespreid. Ze worden niet in de productprijs opgenomen. De heer Koolmees heeft gevraagd of wij willen monitoren of het "ontwoekeren" niet wordt gehinderd door een provisieverbod. De AFM zal hierop toezien. Een adviseur mag een klant niet in een slecht product laten hangen.

Gaat het lukken om dit per 1 januari 2013 in werking te laten treden? Deze minister is al heel druk bezig geweest met de voorbereiding. Hij voelde zich daartoe voldoende gesteund. Het is al door de ministerraad heen en er ligt al een advies van de Raad van State. Op dit moment leggen wij de laatste hand aan de wetgeving, zodat zij binnen een aantal weken naar de Kamer kan worden gestuurd. Dit voorjaar wordt het derde grote wetgevingspakket met een strik eromheen gepresenteerd. Het provisieverbod zal hier onderdeel van uitmaken. Ik hoop dat de Kamer dit pakket net zo voortvarend behandelt als de twee vorige pakketten.

De heer **Braakhuis** (GroenLinks): Ik word onrustig van het woord "voorjaar", want het voorjaar duurt drie maanden en het wordt gevolgd door een lang reces. Ik vind het onaangenaam als het in de laatste weken voor het reces zou komen.

Minister **De Jager**: Het moet volgens mij uiterlijk april bij de Kamer zijn ingediend. En dan gaan wij het snel samen behandelen. Ik herinner de Tweede Kamer er nog maar eens aan dat de Eerste Kamer ook voldoende tijd voor behandeling moet hebben. De AFM moet erop toezien dat de dienstverleningsdocument niet in een uithoek van de website terechtkomt.

De heer **Van Bommel** (PVV): Ik heb gevraagd om duidelijkheid over de interpretatie van de Colportagewet door de AFM.

Minister **De Jager**: Voor de behandeling van het derde wetgevingspakket zal ik de Kamer daarvan op de hoogte stellen.

De **voorzitter**: Hierbij sluit ik het overleg.