

2013Z20671

Vragen van het lid Koolmees (D66) aan de minister van Financiën over banken die geen producten verkopen na onafhankelijk advies (Ingezonden 30 oktober 2013)

Vraag 1

Kent u het nieuwsitem 'Betalen voor financieel advies'?¹

Antwoord op vraag 1

Ja.

Vraag 3

Klopt het dat aan onafhankelijk financieel adviseurs dezelfde wettelijke eisen worden gesteld als aan adviseurs van banken?

Antwoord op vraag 3

Het klopt dat onafhankelijk financieel adviseurs en adviseurs van aanbieders bij het verstrekken van advies aan dezelfde wettelijke eisen moeten voldoen. Een adviseur van een aanbieder zal meestal alleen eigen producten adviseren. Een onafhankelijke adviseur kan een klant op basis van een bredere selectie adviseren. Dit zijn verschillende proposities aan de klant waarover de klant door middel van het dienstverleningsdocument voorafgaand aan de dienstverlening dient te worden geïnformeerd.

Vraag 2

Wat vindt u er van dat er banken zijn die hun producten alleen verkopen aan mensen die bij die bank ook een adviesgesprek afnemen?

Vraag 4

Deelt u de mening dat het niet in het klantbelang is dat mensen met een onafhankelijk verstrekt advies niet bij alle banken terecht kunnen om het geadviseerde product af te nemen?

Vraag 5

Welke mogelijkheden ziet u om de marktwerking te verbeteren en te zorgen dat er meer keuzevrijheid komt voor mensen, zodat mensen op het moment dat ze onafhankelijk advies hebben ingewonnen, terecht kunnen bij alle banken om zonder verdere advieskosten het geadviseerde product af te sluiten?

Vraag 6

Wat zijn de voor- en nadelen van een wettelijke verplichting voor banken om hun producten aan mensen die onafhankelijk advies hebben ingewonnen, zonder bijkomende advieskosten aan te bieden?

Antwoord op vraag 2, 4, 5 en 6

Het staat de consument vrij om te besluiten waar hij een advies wil afnemen, net als het aanbieders vrij staat om – binnen de daarvoor geldende wettelijke kaders – de distributie van een financieel product in te richten. Banken zijn verplicht de advies- en distributiekosten rechtstreeks bij de klant in rekening te brengen. Banken die alleen hun product verkopen als zij zelf hebben geadviseerd, verminderen daarmee overigens wel hun mogelijke afzetmarkt en prijzen zichzelf mogelijk uit de markt.

Er zijn consumenten die dubbel betalen voor advies. Eerst betalen ze voor het advies van een adviseur/bemiddelaar en vervolgens betalen ze aan een aanbieder die het geadviseerde product alleen inclusief een advies aanbiedt. Dat kan tot disproportionele kosten leiden, als een tweede advies – het advies van de aanbieder – geen of onvoldoende toegevoegde waarde heeft voor de consument. Tegelijkertijd is denkbaar dat een aanbieder ervoor kiest om persoonlijk contact te willen met de klant. Aanbieders moeten zich bij klanten die al een advies hebben wel terdege afvragen in hoeverre de adviescomponent in hetgeen zij in rekening brengen in verhouding staat tot de toegevoegde waarde voor de klant. Er ligt een belangrijke verantwoordelijkheid voor de aanbieder om daarin het klantbelang centraal te stellen. De AFM gaat met marktpartijen in gesprek over zowel de toekomst van de keten als de praktische problemen in het hier en nu.

Overigens is de markt voor financiële dienstverlening volop in beweging. Deze markt ondergaat sinds de introductie van het provisieverbod sinds 1 januari 2013 een ingrijpende transitie. In nauwe samenwerking met de Autoriteit Financiële Markten, blijf ik nauwgezet monitoren hoe de markt, na de introductie van het provisieverbod zich de komende jaren verder ontwikkelt, waarbij het belang van de consument centraal moet staan.

1) Tros Radar, 28 oktober 2013