

Leidraad passende provisie financiële dienstverleners



Autoriteit Financiële Markten

De AFM bevordert eerlijke en transparante financiële markten. Wij zijn de onafhankelijke gedragstoezichthouder op de markten van sparen, lenen, beleggen en verzekeren. De AFM bevordert zorgvuldige financiële dienstverlening aan consumenten en ziet toe op een eerlijke en efficiënte werking van kapitaalmarkten. Ons streven is het vertrouwen van consumenten en bedrijven in de financiële markten te versterken, ook internationaal. Op deze manier draagt de AFM bij aan de welvaart en de economische reputatie van Nederland.

Inhoudsopgave

1	Inleiding	4
2	Achtergrond	5
3	Level playing field met beleggingsondernemingen	6
4	Wettelijk kader	7
5	Zienswijze AFM op passende provisies	11
6	Nadere uitwerking	21
7	Vervolgstappen	27

1 Inleiding

Let op! Deze leidraad is opgesteld op basis van de huidige wet- en regelgeving. Het ministerie van Financiën heeft het voornemen nog enkele aanpassingen door te voeren in het Besluit gedragstoezicht financiële ondernemingen. In hoofdstuk 4 van deze leidraad besteden wij aandacht aan deze wijzigingen en de invloed hiervan op de leidraad.

Per 1 januari 2009 zijn in het Besluit gedragstoezicht financiële ondernemingen (Bgfo) nieuwe bepalingen geïntroduceerd voor financiële dienstverleners op het gebied van provisiebetalen en beloningstransparantie. Deze bepalingen moeten de consument beter beschermen als hij een complex product of een hypothecair krediet wil aanschaffen. In het systeem van provisies schuilt namelijk een risico van beloninggedreven ‘kleuring’ van het advies dat door de tussenpersoon wordt gegeven, omdat de tussenpersoon door de aanbieder wordt betaald. De regels over beloningstransparantie en provisiebetalen moeten dit risico ondervangen.

De Markets in Financial Instruments Directive (MiFID) die per 1 november 2007 in de Wet op het financieel toezicht (Wft) is geïmplementeerd heeft al een inhoudelijke norm geïntroduceerd voor provisies. Deze ‘inducementnorm’ moet leiden tot passende provisies. De regels die voortvloeien uit de MiFID zijn bij de nieuwe regels voor financiële dienstverleners als uitgangspunt genomen. Dit document is een leidraad over de toepassing van de inducementregels die voor hen gelden.

Een belangrijk deel van deze regels is opgenomen in open normen. De leidraad die de AFM geeft, gaat vooral over deze open normen en de manier waarop provisies transparant gemaakt moeten worden. De AFM geeft, mede aan de hand van voorbeelden, handvatten voor het toepassen van de inducementregels.¹ Een financiële dienstverlener kan de leidraad gebruiken om ervoor te zorgen dat de inducementregels worden nageleefd. Het staat de financiële dienstverlener echter vrij om de wettelijke eisen op een eigen wijze na te leven. Hij moet zijn manier van naleving van de inducementregels wel aan de AFM kunnen uitleggen. De AFM toetst deze uitleg aan de wettelijke norm.

De AFM heeft niet als doel om op voorhand bepaalde provisiestructuren te verbieden. Het uitgangspunt voor de AFM is dat provisies passend moeten zijn, dat wil zeggen in overeenstemming met de regels in het Bgfo. Dit betekent in elk geval dat voor de cliënt nadelige prikkels die van provisies kunnen uitgaan worden weggenomen. Dit laat onverlet dat de inducementregels breder zijn en betrekking hebben op alle provisies. De verantwoordelijkheid voor de beoordeling van de toelaatbaarheid van de provisie ligt bij de financiële dienstverlener (zowel de aanbieder als de tussenpersoon zijn in beginsel in gelijke mate verantwoordelijk). Dit brengt volgens de AFM onder meer mee dat een financiële dienstverlener er verstandig aan doet zijn beleid met betrekking tot inducements vast te leggen in procedures en maatregelen.

Een belangrijk streven van de AFM is het vertrouwen van consumenten in de financiële markten te versterken. Dit vertrouwen zou volgens de AFM onder meer versterkt kunnen worden als een financiële dienstverlener geen enkele prikkel heeft om niet in het belang van de cliënt te handelen. In een ideale situatie ontvangt de financiële dienstverlener dan ook helemaal geen provisies meer van derden, maar brengt hij zijn kosten direct in rekening bij de cliënt. Een andere mogelijkheid is dat de financiële

¹ Alle percentages en bedragen die in de voorbeelden worden genoemd zijn willekeurig gekozen.

dienstverlener de provisie die hij ontvangt van de aanbieder één-op-één doorbetaalt aan de cliënt. In beide gevallen geldt dat de complexe inducementregels niet van toepassing zijn. Er is immers niet langer een prikkel om niet in het belang van de cliënt te handelen als gevolg van sturing door de aanbieder.

Het voorgaande laat onverlet dat een model waarin provisies van derden worden ontvangen niet per definitie verkeerd is. Een passende combinatie van afsluit- en doorlopende provisie zal mogelijk blijven in de toekomst. Daarnaast onderkent de AFM dat ook aan ‘fee for advice’ nadelen kunnen zitten. De ideale situatie is in de praktijk mogelijk afhankelijk van meerdere factoren, bijvoorbeeld het type cliënt. Naar het oordeel van de AFM zou het dan ook goed zijn als cliënten meer keuzevrijheid krijgen in de manier waarop zij hun tussenpersoon kunnen betalen.

Hierna wordt allereerst in hoofdstuk 2 ingegaan op de achtergrond van de inducementregels. De invloed van Europa en de interactie met beleggingsondernemingen wordt in hoofdstuk 3 beschreven. In hoofdstuk 4 wordt het wettelijk kader aan de hand van een stroomdiagram uitgelegd (zie bijlage 1). Hoofdstuk 5 gaat nader in op de zienswijze van de AFM op specifieke onderdelen van het wettelijk kader. In hoofdstuk 6 vindt u een nadere uitwerking aan de hand van enkele praktijkvoorbeelden. In hoofdstuk 7 zijn de vervolgstappen beschreven.

Om dit document optimaal te gebruiken kunt u het stroomdiagram uit bijlage 1 gebruiken.

2 Achtergrond

Tijdens de behandeling in de Tweede Kamer in 2007 van het wetsvoorstel tot implementatie van de MiFID werd geconstateerd dat op het gebied van provisiebetaling en beloningstransparantie verschillende soorten regelgeving van toepassing zijn. Dit waren de volgende bepalingen:

- De Adviesmatchregelgeving: deze is van toepassing op complexe producten en houdt onder meer in dat de beloning van de tussenpersoon transparant moet worden gemaakt. Daarnaast is er een balans voorgeschreven tussen de afsluit- en doorlopende provisie, waardoor de uitbetaling van de provisie door de aanbieder beter overeenstemt met de inspanning van de tussenpersoon.
- De MiFID inducementnorm: sinds 1 november 2007 van toepassing op beleggingsondernemingen. Deze norm houdt in dat de beloning transparant moet worden gemaakt en aan een tweetal eisen moet voldoen (de beloning moet de kwaliteit van de dienst ten goede komen en geen afbreuk doen aan de verplichting van de onderneming om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt).
- De modellen De Ruiters: een vorm van zelfregulering. Artikel 60 Bgfo geeft criteria voor precontractuele kostentransparantie voor complexe verzekeringen. Op basis van dit artikel heeft Model 2 van De Ruiters voor beleggingsverzekeringen invulling gegeven aan deze eisen. Onderdeel van deze kosten zijn kosten voor distributie, waaronder provisie.

Zowel marktpartijen als de Tweede Kamer hebben de wens geuit om tot harmonisatie te komen van de verschillende soorten regelgeving. In dit kader heeft overleg plaatsgevonden tussen de sector, het ministerie van Financiën en de AFM om tot harmonisatie te komen van de verschillende regimes. De MiFID inducementnorm is hierbij als uitgangspunt genomen. De reden hiervoor is dat de MiFID-regels in Europees verband zijn vastgesteld en niet eenvoudig gewijzigd kunnen worden. Daarnaast biedt de inducementnorm betere bescherming voor de consument. De wetgever heeft hierbij ook aangegeven dat

het bij de verkoop van complexe producten en effectenhypotheek, beleggingsverzekeringshypotheek en andere hypotheekvormen, wenselijk is om aan te sluiten bij de inducementnorm.

Voor marktpartijen brengen de nieuwe regels een aantal veranderingen met zich. Een deel van de beloningen die zij betalen en ontvangen zullen mogelijk niet meer zijn toegestaan in de vorm die nu wordt gebruikt. De financiële dienstverlener zal hier in zijn bedrijfsvoering op in moeten spelen, zodat de beheerste en integere uitoefening van het bedrijf gewaarborgd blijft.

Ook voor de AFM is hier een rol weggelegd. Zij moet zich inspannen om het doel en de strekking van de norm zo goed mogelijk over te brengen. Zo nodig zal zij passende maatregelen nemen. In dit kader is de AFM eind 2008 begonnen een zienswijze te formuleren over de toepassing van de inducementregels, omdat veel partijen aangeven behoefte te hebben aan duidelijke voorbeelden. De toepassing van de regels is daarom met brancheorganisaties besproken. Mede op basis hiervan heeft de AFM deze leidraad opgesteld.

Ondanks alle kritiek op de voorgestelde wijzigingen, lijken marktpartijen er zelf ook van overtuigd dat er iets moet veranderen in de manier waarop tussenpersonen worden beloond. Veel consumenten denken nu ten onrechte dat een financieel advies gratis is. De beloning van de tussenpersoon is op dit moment vaak nog een zaak tussen de aanbieder en de tussenpersoon. Deze is uiteraard wel verwerkt in de totale prijs van het financiële product. Zowel aanbieders als tussenpersonen zien in dat de gehele sector is gebaat bij duidelijkheid over de aard en de hoogte van de beloning. Een moderner beloningssysteem kan zo bijdragen aan het vertrouwen in de bedrijfstak. Met het oog op andere beloningsvormen hebben de Nederlandse vereniging van assurantieadviseurs en financiële dienstverleners (NVA), de branchevereniging van onafhankelijke assurantie- en financiële adviseurs (NBVA) en het Verbond van Verzekeraars het onderzoeksbureau SEO Economisch Onderzoek ingeschakeld om onderzoek te doen naar alternatieven voor het huidige beloningssysteem.² Het rapport beschrijft de verschillende beloningsvormen. De combinatie van afsluit- en doorlopende provisie en 'fee for advice' (declaratie per uur, product of advies) wordt in het rapport als passend beschouwd; uitsluitend afsluitprovisie en omzetgerelateerde bonusprovisie niet.

3 Level playing field met beleggingsondernemingen

De AFM hecht er waarde aan om de inducementnorm voor beleggingsondernemingen (zoals vastgelegd in artikel 168a Bgfo) en voor financiële dienstverleners (artikel 149a Bgfo) waar mogelijk op eenzelfde manier te interpreteren en toe te passen. Alleen op die manier wordt een 'level playing field' voor alle financiële ondernemingen gewaarborgd. Aangezien artikel 168a Bgfo is gebaseerd op bepalingen uit de MiFID, waar op nationaal niveau niet van mag worden afgeweken voor beleggingsondernemingen, is het Europese perspectief ook van belang bij de uitleg en toepassing van artikel 149a Bgfo.

De koepelorganisatie van Europese effectentoezichthouders, Committee of European Securities Regulators (CESR), heeft een document opgesteld dat als leidraad dient voor het beoordelen van de toelaatbaarheid van provisies.³ Dit is na consultatie van marktpartijen opgesteld en geeft het standpunt

² "Inzicht in belonen", *Uitgangspunten voor duurzame beloningsvormen in de intermediaire distributiekolom voor complexe verzekeringsproducten*, Amsterdam, mei 2008.

³ *CESR Recommendations 'Inducements under MiFID'*, May 2007, ref. CESR/07-228b.

van CESR weer. De Europese Commissie steunt het standpunt van CESR. De AFM zal bij het toetsen van provisies aansluiting zoeken bij dit document en het doel en de strekking van de inducementregels.

Tussenpersonen die gebruik maken van het nationaal regime zullen te maken krijgen met beide regimes. Als zij bijvoorbeeld naast het totstandkomen van een overeenkomst voor een hypothecair krediet ook beleggingsdiensten verlenen (bijvoorbeeld het geven van advies over en het ontvangen en doorgeven van orders met betrekking tot beleggingsfondsen), dan zijn op deze beleggingsdiensten de inducementregels van artikel 168a Bgfo van toepassing. Op het hypothecaire deel van de hypotheek is echter artikel 149a Bgfo van toepassing. Als gevolg hiervan kan een tussenpersoon die gebruik maakt van het nationaal regime dus te maken krijgen met de inducementregels uit zowel artikel 149a Bgfo als 168a Bgfo.⁴

4 Wettelijk kader

In dit hoofdstuk wordt aan de hand van het stroomdiagram uit bijlage 1 het wettelijk kader van inducements uiteen gezet. Vervolgens wordt ingegaan op de verhouding tussen artikel 149a Bgfo en artikel 150 Bgfo, waarin de zogenoemde balansregel is opgenomen. Zie voor een overzicht van het wettelijk kader bijlage 2.

Artikel 149a Bgfo luidt als volgt:

1. Een aanbieder, bemiddelaar of adviseur verschafft of ontvangt, voor het bemiddelen of adviseren inzake een complex product of een hypothecair krediet, rechtstreeks of middellijk geen provisie die niet noodzakelijk is voor het verlenen van de betreffende dienst of deze mogelijk maakt.
2. Het eerste lid is niet van toepassing op:
 - a. provisies die worden verschafft door of aan de cliënt of degene die namens hem optreedt;
 - b. provisies die worden verschafft door of aan een derde of degene die namens hem optreedt, indien:
 - 1° de bemiddelaar of adviseur de cliënt op uitvoerige, accurate en begrijpelijke wijze mededeling doet van het bestaan, de aard en het bedrag of, indien het bedrag niet kan worden achterhaald, de wijze van berekening van de provisie voordat de betreffende dienst wordt verleend; en
 - 2° de verschaffing van de provisie de kwaliteit van de betreffende dienst ten goede komt en geen afbreuk doet aan de verplichting van de aanbieder, bemiddelaar of adviseur om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt.

Toelichting stroomschema

Stap 1

Artikel 149a Bgfo is in beginsel een verbodsartikel (de uitzonderingen op het verbod worden in de stappen hierna toegelicht). Artikel 149a, eerste lid, Bgfo verbiedt een aanbieder, bemiddelaar of adviseur provisie te verschaffen of ontvangen voor het bemiddelen of adviseren inzake een complex product of een hypothecair krediet, rechtstreeks of middellijk, die niet noodzakelijk is voor het verlenen van de

⁴ Voor een verdere uiteenzetting van de inducementregels bij beleggingsondernemingen wordt verwezen naar de leidraad passende provisie beleggingsondernemingen. Deze leidraad is op 16 juli 2009 gepubliceerd op de website van de AFM.

betreffende dienst of deze mogelijk maakt. Artikel 1:1 Wft definieert het begrip provisie als volgt: *“beloning of vergoeding, in welke vorm dan ook, voor het bemiddelen of adviseren terzake van een financieel product of het verlenen van een beleggingsdienst of nevendienst”*. Gelet op de ruime definitie van provisie kwalificeert een ontvangen vergoeding snel als een provisie.

Uit de toelichting op artikel 149a Bgfo blijkt dat naast geldelijke vergoedingen ook niet-geldelijke vergoedingen, zoals opleiding of software, onder het begrip provisie vallen. Dergelijke vergoedingen zijn niet per definitie terug te voeren op één specifiek advies of het totstandkomen van één specifieke overeenkomst. Bovendien omvat het begrip provisie niet alleen de afsluit- en doorlopende provisie die de tussenpersoon van de aanbieder ontvangt, maar ook de provisie die de aanbieder betaalt aan bijvoorbeeld een serviceprovider of inkooporganisatie voor het bemiddelen in een financieel product. Verder valt ook de betaling van de cliënt aan de tussenpersoon onder de reikwijdte van het begrip provisie. Voorbeelden hiervan zijn betaling op basis van een uurtarief of een vast bedrag. In artikel 149a, tweede lid, Bgfo is hier een specifieke bepaling over opgenomen, die wordt besproken bij stap 3.

De inducementnorm is van toepassing op financiële dienstverlening aan cliënten. Dit betekent dat de inducementnorm geldt in het kader van de financiële dienstverlening aan zowel particulieren als aan de zakelijke markt.

De beloning of vergoeding moet betrekking hebben op het bemiddelen of adviseren met betrekking tot een complex product of een hypotheek. Tussenschakels in de keten zijn ook bemiddelaar voor zover ze bemiddelingswerkzaamheden verrichten. Verder kan ook een aanbieder bemiddelaar zijn. Dit is bijvoorbeeld het geval als een aanbieder bemiddelt in producten van een andere aanbieder.

Op het hiervoor beschreven verbod van artikel 149a Bgfo zijn drie uitzonderingen mogelijk, die in de onderstaande stappen worden toegelicht.

Stap 2

Vergoedingen die ‘noodzakelijk’ zijn of de dienst ‘mogelijk maken’ vallen niet onder de reikwijdte van het verbod. In de toelichting op artikel 149a, eerste lid, Bgfo is opgenomen dat bij vergoedingen die ‘noodzakelijk’ zijn voor het verrichten van de betreffende dienst of dit ‘mogelijk maken’, onder andere gedacht kan worden aan wettelijke heffingen of juridische kosten. In artikel 26 van de Uitvoeringsrichtlijn MiFID is bepaald dat noodzakelijke kosten zijn toegestaan op voorwaarde dat deze *“van nature niet kunnen botsen met de plicht van de onderneming om zich op loyale, billijke en professionele wijze in te zetten voor de belangen van haar cliënten”*. Met *“van nature”* wordt hier bedoeld dat objectief moet kunnen worden beoordeeld dat de vergoeding niet kan botsen met de genoemde plicht en niet of dit daadwerkelijk gebeurt in een specifieke situatie.

Stap 3

Artikel 149a, tweede lid, onderdeel a, Bgfo bepaalt dat als de provisie wordt betaald door of aan de cliënt, de provisie is toegestaan; het eerste lid (het verbod) is dan niet van toepassing. Als de cliënt zelf de provisie met de tussenpersoon overeenkomt en betaalt is er namelijk geen sprake van mogelijke sturing door een derde. Het idee hierachter is dat wanneer de cliënt betaalt, hij ook degene is die bepaalt, waardoor er geen risico is dat de provisiebetaling niet in het belang van de cliënt is. Er is sprake van een betaling van de cliënt als de cliënt zelf de rekening voldoet.

Ook in het geval dat de tussenpersoon de provisie één-op-één doorbetaalt aan de cliënt is artikel 149a Bgfo niet van toepassing. Als een provisie van een derde niet geheel wordt doorbetaald aan de cliënt, wordt het deel dat niet wordt doorbetaald door de tussenpersoon getoetst aan de inducementregels.

Een voorbeeld van een provisie die is toegestaan is een vergoeding per uur ('fee for advice') of een vast bedrag dat de cliënt betaalt aan een tussenpersoon voor het bemiddelen en adviseren van de hypotheek. Het gaat hier om een provisie die wordt betaald door een cliënt aan een tussenpersoon. Hierdoor is er geen risico van mogelijke sturing van de tussenpersoon door een derde.

Stap 4.5

Als de provisie niet 'noodzakelijk' is voor het verlenen van de dienst, deze niet 'mogelijk maakt' of niet wordt betaald of ontvangen door de cliënt, moet de provisie voldoen aan de eisen van artikel 149a, tweede lid, onderdeel b, Bgfo. Uit het stroomdiagram uit bijlage 1 blijkt dat de provisie van derden 1) de kwaliteit van de dienst ten goede dient te komen en 2) geen afbreuk mag doen aan de verplichting van de financiële dienstverlener zich in te zetten voor de belangen van de cliënt. Wanneer de provisie voldoet aan deze twee eisen, moet deze transparant worden gemaakt voor de cliënt (zie stap 6). De toegevoegde waarde van de inducementregels ligt dus niet alleen in het transparant maken van provisie's, maar ook in de mogelijkheid dat bepaalde provisie's niet zijn toegestaan.

Zoals uit het voorgaande blijkt zijn de twee genoemde eisen vormgegeven in open normen. In het volgende hoofdstuk wordt nader ingegaan op de wijze waarop provisie's die worden verschaft door of aan een derde zullen worden getoetst aan de inducementregels.

Stap 6

Wanneer de provisie voldoet aan de twee eisen zoals hierboven genoemd (stap 4 en 5), moet deze transparant worden gemaakt voor de cliënt. De verplichting tot het transparant maken van de provisie geldt zowel op grond van artikel 149a Bgfo, als op grond van artikel 58 Bgfo. Laatstgenoemd artikel bepaalt dat de bemiddelaar een consument informatie moet verstrekken over de hoogte van de provisie, de afsluitprovisie, het jaarlijkse bedrag aan doorlopende provisie en het aantal termijnen daarvan die de aanbieder rechtstreeks of middellijk zal betalen in verband met het complexe product of het hypothecair krediet. De bemiddelaar moet de daadwerkelijke beloning transparant maken. Het gaat hier om het exacte bedrag; er kan dus niet worden volstaan met het doorgeven van percentages. Verder moet de bemiddelaar het hele bedrag in de keten transparant maken, dus ook het deel dat wordt ontvangen door tussenschakels zoals serviceproviders of inkooporganisaties.⁵

Artikel 149a Bgfo verlangt op een soortgelijke manier als artikel 58 Bgfo dat aan de cliënt inzicht wordt gegeven in het bedrag en de aard van de provisie. De verplichting tot het bieden van de transparantie rust op grond van artikel 149a Bgfo op de bemiddelaar of adviseur. Door de toevoeging 'rechtstreeks of middellijk' in artikel 149a, eerste lid Bgfo wordt nog eens verduidelijkt dat deze verplichting geldt voor de hele distributieketen, dus ook voor tussenschakels zoals serviceproviders en inkooporganisaties.

In het volgende hoofdstuk wordt onder stap 6 en daarna nader ingegaan op de manier waarop invulling moet worden gegeven aan de verplichting tot het transparant maken van de provisie.

⁵ Nota van Toelichting (Staatsblad 2008, 546) p. 19 en 22.

Verhouding met balansregel

De inducementregels gelden naast de regels die betrekking hebben op de provisiebetalings. Die betreffen de balansregel. De balansregel schrijft de maximale verhouding tussen de afsluit- en doorlopende provisie (balans) voor. Daarnaast verplicht de balansregel tot een evenredige uitbetaling van de doorlopende provisie in minimaal tien jaar. Deze regel is neergelegd in artikel 150 Bgfo.

Provisies moeten eerst worden getoetst aan de inducementregels. Hierbij is van belang dat het totaal van de afsluit- en doorlopende provisie voldoet aan de inducementregels.⁶ Als de gehele provisie de toets doorstaat, moet de afsluitprovisie vervolgens conform de balansregel worden uitbetaald.

Artikel 150 Bgfo, dat ziet op de adviesmatchregelgeving, is gericht tot de aanbieder. Dit betekent dat de aanbieder de provisie, nadat deze is getoetst aan de inducementregels, op grond van artikel 150 Bgfo uitbetaalt volgens de balansregel. Het maakt hierbij niet uit of de aanbieder dit bedrag rechtstreeks aan de bemiddelaar betaalt of middellijk via een serviceprovider. De serviceprovider mag dus niet méér afsluitprovisie ontvangen van de aanbieder dan artikel 150 Bgfo voorschrijft. De serviceprovider hoeft op zijn beurt de provisie die wordt verschaft aan de bemiddelaar niet volgens de balansregel uit te betalen.

De AFM merkt op dat de inducementregels en de balansregel niet altijd goed verenigbaar zijn met elkaar. Het doel van de balansregel is ervoor te zorgen dat de provisie en het moment van uitbetaling daarvan aan de tussenpersoon beter aansluiten op diens inspanningen. Dit hoeft echter niet te stroken met zijn daadwerkelijke inspanningen. De inducementregels daarentegen gaan uit van passende provisiestructuren, waarbij de beloning juist wel aansluit bij de mate van (daadwerkelijke) inspanning die hier tegenover staat.

Het voorgaande kan leiden tot een zekere tegenstrijdigheid in een situatie dat een tussenpersoon een doorlopende vergoeding ontvangt, terwijl hier geen werkzaamheden tegenover staan. Het zal dan moeilijk zijn aan te tonen dat de provisie voldoet aan de inducementregels. Gelet op de inducementregels mag een tussenpersoon een dergelijke vergoeding vermoedelijk niet meer ontvangen (zie ook hoofdstuk 5). Het uitgangspunt van de AFM is dat de provisie eerst aan de inducementregels wordt getoetst en daarna wordt betaald volgens de balansregel. De AFM zal een dergelijke doorlopende vergoeding aanmerken als een toegestane vorm van provisie. Het totaal aan provisie is dan namelijk al getoetst.

Een bemiddelaar verricht werkzaamheden voor een aanbieder en ontvangt hiervoor een bedrag van 2.500 euro aan afsluitprovisie. De werkzaamheden van de bemiddelaar hebben uitsluitend betrekking op het bemiddelen bij het totstandkomen van de overeenkomst. De doorlopende zorgplicht ligt bij de aanbieder. Het bedrag van 2.500 euro is een passende provisie gezien de aard van de werkzaamheden. De aanbieder moet het bedrag aan afsluitprovisie volgens de balansregel uitbetalen. Dit betekent dat de aanbieder maximaal 70 procent aan provisie mag betalen en de resterende 30 procent evenredig verspreid over een periode van tien jaar. De doorlopende betaling is enkel een gevolg van de toepassing van de balansregel. Het bedrag van 2.500 euro aan provisie is al getoetst aan de inducementregels en wordt vervolgens gespreid betaald.

⁶ Nota van Toelichting (Staatsblad 2008, 546) p. 19.

Wijzigingen Bgfo per 1 januari 2010

Op 1 januari 2010 worden enkele wijzigingen doorgevoerd in het Bgfo. De inhoud van deze wijzigingen is beschreven op pagina 2 van de brief van de Minister van Financiën van 16 juni 2009 waarin hij Tweede Kamer informeert over de aanpassingen op het gebied van provisiebetaling en beloningstransparantie per 1 januari 2010.^{7,8}

Ervan uitgaande dat deze regels per 1 januari 2010 daadwerkelijk van kracht worden, kunnen hieraan de volgende conclusies worden verbonden met betrekking tot de toepassing van de regels voor passende provisies.

1. De mogelijkheden tot het verstrekken of ontvangen van geldelijke beloningen worden beperkt tot afsluit- en doorlopende provisie. Hierdoor zijn bepaalde vormen van geldelijke beloningen, zoals vaste schap- en distributievergoedingen, niet meer toegestaan. De vraag of een provisie passend is, blijft nog steeds relevant, maar zal dan uitsluitend nog moeten worden toegepast op afsluit- en doorlopende provisie. Hierdoor zijn enkel postgerelateerde provisies mogelijk en wordt het eenvoudiger om provisies transparant te maken.
2. Het verstrekken of ontvangen van niet-geldelijke beloningen is slechts onder voorwaarden mogelijk. Zij zijn toegestaan als ze de kwaliteit van de dienstverlening ten goede komen en geen afbreuk doen aan de verplichting van de financiële dienstverlener om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt. Voorbeelden hiervan zijn 1) software voor productvergelijking en 2) vormen van niet-geldelijke vergoedingen die bijdragen aan kennis en deskundigheid (zoals seminars).

In het voorstel voor aanpassing van het Bgfo is een uitzondering opgenomen voor incidentele niet-geldelijke beloningen van minder dan 100 euro.

De verwachting is dat deze Leidraad naar aanleiding van de definitieve wijziging van het Bgfo niet, of in zeer beperkte mate, zal worden gewijzigd. De meeste voorbeelden die de AFM in haar leidraad noemt zijn immers al postgerelateerd en kunnen dus onverkort worden gehanteerd. Daar waar dit niet het geval is, heeft de AFM gewezen op de invloed die mogelijk uitgaat van de betreffende wijzigingen van het Bgfo.

5 Zienswijze AFM op passende provisies

Inleiding

Het uitgangspunt voor de AFM is dat provisies passend moeten zijn, dat wil zeggen in overeenstemming met de regels in het Bgfo. Dit betekent in elk geval dat voor de cliënt nadelige prikkels die van provisies kunnen uitgaan worden weggenomen. De inducementregels kunnen worden beschouwd als een eerste filter om deze prikkels weg te nemen, zodat het risico van beloninggedreven 'kleuring' van het advies

⁷ Zie de volgende links op de website van het ministerie van Financiën:

<http://www.minfin.nl/dsresource?objectid=71535&type=org>

<http://www.minfin.nl/dsresource?objectid=71674&type=org>

⁸ De Minister van Financiën wil de reikwijdte van beloningstransparantie en de inducementnorm uitbreiden naar betalingsbeschermers en uitvaartverzekeringen.

wordt ondervangen. De AFM heeft met dit document niet als doel om op voorhand bepaalde provisiestructuren te verbieden.

Ideale situatie

Een belangrijk streven van de AFM is het vertrouwen van consumenten in de financiële markten te versterken. Dit vertrouwen wordt volgens de AFM onder meer versterkt indien een financiële dienstverlener geen enkele prikkel heeft om niet in het belang van de cliënt te handelen. In een ideale situatie ontvangt de financiële dienstverlener dan ook helemaal geen provisie meer van derden, maar brengt hij zijn kosten direct in rekening bij de cliënt. Een andere mogelijkheid is dat de financiële dienstverlener de provisie die wordt ontvangen van de aanbieder één-op-één doorbetaalt aan de cliënt.

In beide gevallen geldt dat de complexe inducementregels niet van toepassing zijn. Er is immers niet langer een prikkel om niet in het belang van de cliënt te handelen als gevolg van sturing door de aanbieder.

Het voorgaande laat onverlet dat een model waarin provisie van derden worden ontvangen niet per definitie verkeerd is. Een passende combinatie van afsluit- en doorlopende provisie zal mogelijk blijven in de toekomst. Daarnaast onderkent de AFM dat ook aan 'fee for advice' nadelen kunnen zitten. De ideale situatie is in de praktijk mogelijk afhankelijk van meerdere factoren, bijvoorbeeld het type cliënt. Naar het oordeel van de AFM zou het dan ook goed zijn als cliënten meer keuzevrijheid krijgen in de manier waarop zij hun tussenpersoon kunnen betalen.

Een op zichzelf staande norm

Naast de inducementregels zijn er nog andere gedragsregels in de Wft, zoals de regel dat advies passend moet zijn (artikel 4:23 Wft). In het kader van de naleving van de inducementregels is het voor een tussenpersoon en een aanbieder niet voldoende als zij kunnen aantonen dat deze overige gedragsregels worden nageleefd. De regelgeving met betrekking tot inducements bevat een op zichzelf staande norm. Het enkele feit dat een financiële dienstverlener tot dusverre passende adviezen heeft gegeven, wil niet per definitie zeggen dat wordt voldaan aan de inducementregels. Het gaat om de (potentiële) prikkel die van een provisie kan uitgaan om, nu of in de toekomst, niet in het belang van de cliënt te handelen.

Positie aanbieder

De verstrekker en de ontvanger van de provisie moeten elkaar, op grond van artikel 4:99 Wft, over en weer in staat stellen om te voldoen aan de inducementregels. Beiden hebben namelijk in beginsel in gelijke mate de verantwoordelijkheid om te beoordelen of sprake is van een passende provisie. Hiermee heeft de verstrekker van de provisie een haalplicht en de ontvanger een brengplicht. Dit betekent bijvoorbeeld dat de aanbieder zich bij het opstellen van de contracten moet inspannen om kennis te vergaren over de werkzaamheden die de tussenpersoon verricht of zal gaan verrichten en waarvoor provisie wordt verstrekt of in het vooruitzicht wordt gesteld. Aanbieders zullen ook hun verantwoordelijkheid moeten nemen voor reeds bestaande provisieafspraken met tussenpersonen. Anderzijds moet de tussenpersoon de aanbieder in staat stellen deze kennis te verkrijgen.

Het is voor een aanbieder niet goed uitvoerbaar om per post van de tussenpersoon te beoordelen of sprake is van een passende provisie. Het is praktischer als tijdens de uitvoering van de werkzaamheden de verantwoordelijkheid voor de naleving van de inducementregels meer bij de tussenpersoon komt te

liggen. Op de aanbieder rust wel een meldplicht als deze in het kader van zijn normale bedrijfsuitoefening constateert dat de tussenpersoon met wie hij samenwerkt de inducementregels niet naleeft.⁹

Aan de hand van het stroomdiagram uit bijlage 1 geeft de AFM hieronder haar zienswijze.

Stap 1 - Reikwijdte

Artikel 149a, eerste lid, Bgfo verbiedt een aanbieder, bemiddelaar of adviseur provisie te verschaffen of ontvangen voor het bemiddelen of adviseren inzake een complex product of een hypothecair krediet, rechtstreeks of middellijk, die niet noodzakelijk is voor het verlenen van de betreffende dienst of deze mogelijk maakt.¹⁰ De in de MiFID vastgelegde ‘inducementnorm’ is hierbij als uitgangspunt genomen. De AFM wil met het oog op het ‘level playing field’ de inducementnorm voor beleggingsondernemingen en financiële dienstverleners zo veel mogelijk op een gelijke manier toepassen.

CESR zegt over de toepassing van de inducementregels het volgende. *“A payment that has no connection with the relationship between investment firm, product company and client may not be in connection with the provision of an investment or ancillary service to a client. It is hard to make such argument, however, when such a payment has some dependence on or relationship with current, past or prospective product acquisitions by clients of the investment firm. Similarly, the mere naming of a payment or holding it out as a service provided to the product management company by the investment firm does not remove it from being treated as being ‘in connection with the provision of an investment or ancillary service to a client’”.*¹¹ Dit leidt er naar het oordeel van de AFM toe dat de inducementregels van toepassing zijn als de vergoeding enige afhankelijkheid van, of relatie met, het bemiddelen of adviseren inzake een complex product of een hypothecair krediet heeft.¹² Dit geldt zeker als het gaat om vergoedingen die worden betaald voor de acquisitie van nieuwe cliënten. De tussenpersoon zal hier immers gaan bemiddelen of adviseren. Gelet op het doel en de strekking van de regelgeving is dit ook logisch. Het gaat om het belang van de cliënt en de prikkel die een provisie kan geven om niet in het belang van de cliënt te handelen. De AFM ziet dat er in de praktijk relatief grote bedragen worden betaald aan derden voor het enkel aanbrengen van nieuwe cliënten. De cliënt is zich hier vaak niet van bewust. Het is voor de cliënt van belang om te weten dat de aanbinger een financieel belang heeft om hem als nieuwe cliënt aan te brengen. Als hij dit weet zal hij wellicht alerter zijn en zich afvragen of dit ook zijn belang dient.

Een ‘leadgenerator’ voorziet een bemiddelaar in hypotheek van contactgegevens van potentiële cliënten. Voor het verstrekken van deze gegevens betaalt de bemiddelaar een vergoeding aan de ‘leadgenerator’. Het verstrekken van uitsluitend contactgegevens wordt niet gezien als bemiddelen of adviseren, dus de ‘leadgenerator’ hoeft op basis van genoemde activiteiten niet te beschikken over een vergunning van de AFM. De vergoeding die de bemiddelaar betaalt aan de ‘leadgenerator’ heeft enige afhankelijkheid van, of relatie met, de dienst van de bemiddelaar, te weten het bemiddelen in hypotheek en de uiteindelijke cliënt. Het feit dat het verstrekken van contactgegevens niet kwalificeert als bemiddelen inzake een hypotheek, doet dus niet ter zake. De vergoeding moet dan ook worden getoetst aan de inducementregels. Voldoet deze hieraan dan moet deze transparant worden gemaakt door de bemiddelaar. De ‘leadgenerator’ valt in dit voorbeeld niet onder het toezicht van de AFM en hoeft de provisie dus niet

⁹ Voor meer informatie over deze meldplicht verwijst de AFM naar de Leidraad Meldplicht Aanbieders.

¹⁰ Volgens Van Dale is de betekenis van het woord ‘voor’ onder meer ‘met betrekking tot’ en ‘ter aanduiding van een strekking’.

¹¹ CESR Feedback Statement, May 2007, ref. CESR/07-316, punt 9. De onderstreping van de woorden is van de AFM.

¹² Zie ook de Nederlandse en de Engelse taalversie van artikel 26 Uitvoeringsrichtlijn MiFID (de MiFID is als uitgangspunt genomen voor de inducementregels van financiële dienstverleners).

transparant te maken. Zie voor de manier waarop de betaling van de bemiddelaar aan de 'leadgenerator' vorm kan worden gegeven stap 5 in dit hoofdstuk.

Het 'herlabelen' van een vergoeding heeft geen invloed op de toepassing van de inducementregels. Het maakt met andere woorden niet uit hoe partijen de vergoeding noemen, bijvoorbeeld "gegarandeerde winstdeling" of een "declaratie voor verleende diensten" in plaats van een afsluitprovisie. Maatgevend blijft of de vergoeding enige afhankelijkheid van, of relatie met, het bemiddelen of adviseren inzake een complex product of een hypothecair krediet heeft.

Bemiddelen is een ruim begrip waar veel werkzaamheden onder vallen. Partijen kunnen de inducementregels niet ontduiken door de werkzaamheden te bestempelen als 'uitbesteden'. Steeds zal bekeken moeten worden wat de werkzaamheden feitelijk inhouden. Als sprake is van bemiddelen (of adviseren) zijn de inducementregels van toepassing. Deze benadering van 'substance over form' moet het gebruik van ontwijkroutes inperken.

Stap 2

Vergoedingen die 'noodzakelijk' zijn of de dienst 'mogelijk maken' vallen niet onder de reikwijdte van het verbod. Ook niet-geldelijke vergoedingen, zoals opleiding en software, vallen onder het begrip provisie en daarmee onder de reikwijdte van de inducementregels (de vergoeding moet wel enige afhankelijkheid van, of relatie met, het bemiddelen of adviseren inzake een complex product of een hypothecair krediet hebben). Als deze vergoedingen 'noodzakelijk' zijn hoeven deze echter niet getoetst te worden aan de inducementregels. De AFM merkt in dit kader op dat de term noodzakelijke kosten in de MiFID en door CESR zeer beperkt wordt uitgelegd. Gedacht kan worden aan wettelijke heffingen of juridische kosten. Het gaat hier met andere woorden om kosten die gemaakt worden als gevolg van een wettelijke verplichting of om kosten om de dienst uit te kunnen voeren.

Niet-geldelijke vergoedingen zoals opleiding en software zullen in beginsel niet gekwalificeerd worden als noodzakelijke kosten. Onder bepaalde omstandigheden kan een niet-geldelijke vergoeding echter wel als noodzakelijk worden beschouwd. Bijvoorbeeld wanneer een tussenpersoon zonder het offertesysteem van een bepaalde aanbieder niet kan bemiddelen of adviseren in de producten van die aanbieder. Van belang is dat de tussenpersoon kan aantonen dat het offertesysteem voldoet aan twee eisen:

- Het is noodzakelijk om te kunnen bemiddelen of adviseren in het product van de betreffende aanbieder. Er is alleen sprake van noodzakelijke kosten als dit systeem aan iedere tussenpersoon op dezelfde manier ter beschikking wordt gesteld.
- Het heeft uitsluitend functionaliteiten die direct van nut zijn voor de betreffende dienst ("*closely related*").

Het gaat dan om een vergoeding die "*van nature niet kan botsen met de plicht van de onderneming om zich op loyale, billijke en professionele wijze in te zetten voor de belangen van de cliënt*".¹³ Een offertesysteem voldoet hieraan als het aan de hiervoor genoemde eisen voldoet.

Stap 3

Artikel 149a, tweede lid, onderdeel a, Bgfo bepaalt dat indien de provisie wordt betaald door of aan de cliënt de provisie is toegestaan; het eerste lid (het verbod) is dan niet van toepassing. De situatie dat de provisie wordt betaald of ontvangen door de cliënt, wordt gelijkgesteld met de situatie dat een

¹³ Artikel 26, onderdeel c, Uitvoeringsrichtlijn MiFID.

vertegenwoordiger van de cliënt de provisie *namens* de cliënt betaalt of ontvangt. Als de cliënt zelf geld overmaakt of laat overmaken van zijn rekening is artikel 149a Bgfo in elk geval niet van toepassing. Dit is ook het geval als de tussenpersoon de provisie één-op-één doorbetaalt aan de cliënt.

Om te kunnen spreken van een provisie die wordt betaald door of aan de cliënt, moet sprake zijn van een betaling die met de cliënt is overeengekomen. Dit betekent echter niet dat iedere betaling die contractueel is vormgegeven als een betaling namens de cliënt is uitgezonderd. Het moet gaan om een separate instructie van de cliënt aan de financiële dienstverlener die voor aanvang van de dienstverlening is overeengekomen. Het enkele feit dat de cliënt uiteindelijk de rekening betaalt (of de kosten draagt in de vorm van premiebetaling) is niet voldoende.

Het opnemen van de provisie in het dienstverleningsdocument en bevestigen in de offerte is onvoldoende. Het dienstverleningsdocument is namelijk niet meer dan een informatiedocument. Zoals aangegeven moet sprake zijn van een separate instructie van de cliënt die voor aanvang van de dienstverlening is overeengekomen.

Stap 4

Bij de eis dat provisie van derden de kwaliteit van de dienst ten goede moeten komen speelt Overweging 39 van de Uitvoeringsrichtlijn MiFID (Overweging 39) een belangrijke rol. In het kader van het 'level playing field' past de AFM deze Overweging ook toe op financiële dienstverleners. Dit brengt met zich dat als een tussenpersoon een provisie ontvangt voor het bemiddelen of adviseren inzake een complex product of een hypothecair krediet en de betreffende dienst niet wordt beïnvloed door de provisie, de provisie geacht wordt de kwaliteit van de dienst ten goede te komen. Door de provisie wordt het aanbod aan producten of diensten verruimd. De tussenpersoon moet wel kunnen aantonen dat de betreffende dienst niet is beïnvloed. Het gaat er hierbij om dat geen sprake mag zijn van ongepaste invloed op het advies (unbiased advice). Wanneer sprake is van ongepaste invloed bestaat een materiële kans dat het advies niet passend is. Omgekeerd geldt dat het (herhaaldelijk) overtreden van artikel 4:23 Wft (dat gaat over passend advies) door een financiële dienstverlener, voor de AFM een signaal is dat sprake kan zijn van ongepaste invloed van provisie op het advies.

Een cliënt heeft 100.000 euro aan eigen middelen en wil een hypotheek afsluiten van 200.000 euro. De bemiddelaar ontvangt een afsluitprovisie van 1,5 procent ongeacht de hoogte van de hoofdsom. Deze cliënt krijgt het advies om, in plaats van eigen middelen in te brengen, maximaal te gaan lenen en zijn eigen middelen op een spaarrekening te zetten. Dit advies is mogelijk gestuurd door de prikkel die uitgaat van de afsluitprovisie. Hoe hoger de hoofdsom van de hypotheek, hoe hoger de afsluitprovisie voor de bemiddelaar immers is. Door deze provisiestructuur ontstaat een prikkel om niet in het belang van de cliënt te handelen. Bij het toetsen van deze provisie aan stap 4 zal de tussenpersoon extra alert moeten zijn en kunnen aantonen dat de provisie geen ongepaste invloed heeft op het advies. Als blijkt dat deze cliënt geen passend advies heeft gekregen, is dat voor de AFM een signaal dat de afsluitprovisie in dit voorbeeld de kwaliteit van de dienst mogelijk niet ten goede komt.

Opgemerkt wordt dat de provisie op een collectief niveau de kwaliteit van de betreffende dienst ten goede kan komen. Dit hoeft dus niet op het niveau van elke individuele cliënt het geval te zijn. Een niet-geldelijke vergoeding zoals opleiding of software die wordt verstrekt, kan in het algemeen de kwaliteit van de dienst ten goede komen.

Samengevat kan worden gesteld dat bij het toetsen van de mate waarin vergoedingen van of aan derden de kwaliteit van de dienst ten goede komen, de AFM onder meer Overweging 39 een rol laat spelen en

beoordeelt in hoeverre sprake is van een ruimer assortiment aan producten of diensten. Daarnaast mag de provisie geen ongepaste invloed hebben op het advies.

Een bemiddelaar ontvangt van een aanbieder per afgesloten hypotheek 2.000 euro als afsluitprovisie voor het adviseren en bemiddelen. Als het advies van de bemiddelaar niet wordt beïnvloed door de provisie, wordt de provisie geacht de kwaliteit van het totstandkomen van de overeenkomst ten goede te komen. Door de provisie wordt het aanbod aan producten voor cliënten van de bemiddelaar verruimd. De bemiddelaar moet wel kunnen aantonen dat geen sprake is van ongepaste invloed van de provisie op het advies. Uiteraard moet nog wel beoordeeld worden of deze provisie ook aan de overige eisen voldoet.¹⁴

Stap 5

Wat betreft de eis dat een provisie geen afbreuk doet aan de verplichting van de aanbieder, bemiddelaar of adviseur om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt (stap 5 uit het stroomdiagram) sluit de AFM aan bij de factoren waarvan CESR aangeeft dat ze relevant zijn bij deze beoordeling. De AFM zal bij het toetsen van de mate waarin de provisie geen afbreuk doet aan de verplichting van de aanbieder, bemiddelaar of adviseur om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt (“*in the best interest of the client*”) kijken naar de provisie die in de betreffende cliëntrelatie per dienst (bemiddelen of adviseren) wordt betaald of ontvangen. De AFM weegt hierbij vijf indicatoren mee.

De vijf indicatoren

1. Het soort dienst van de financiële dienstverlener waarop de provisie van invloed is
Het soort dienst en de werkzaamheden die worden verricht bij het bemiddelen of adviseren zijn een indicator van de mate waarin een provisie geen afbreuk doet aan de verplichting van de financiële dienstverlener om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt. Sommige tussenpersonen geven de consument een integraal advies als deze voor een hypotheek komt. Dit zal meer werkzaamheden met zich brengen dan wanneer de werkzaamheden van de tussenpersoon zich beperken tot het tot stand laten komen van de overeenkomst. De dienst die de tussenpersoon verricht moet de beloning die hiervoor wordt ontvangen rechtvaardigen.

Het kan voor een tussenpersoon verschil maken of de cliënt al eerder advies heeft ingewonnen over de vraag welk product geschikt is. Voor een cliënt die al bij een financieel planner is geweest voor een integraal advies hoeft de tussenpersoon mogelijk alleen nog maar te bemiddelen. Als de tussenpersoon een cliënt tegenover zich treft die advies nodig heeft, zal de tussenpersoon veel meer tijd kwijt zijn aan het inwinnen van informatie van de cliënt en het geven van een passend advies, voordat het product wordt aangeschaft. Dit verschil in inspanning tussen de verschillende diensten komt tot uiting in de hoogte van de beloning.

2. Een analyse van het verwachte voordeel voor de financiële dienstverlener en de cliënt
Naar het oordeel van de AFM moet een dergelijke analyse zich richten op de mate waarin per overeenkomst sprake is van een evenwichtige relatie tussen de hoogte van de provisie enerzijds en de kosten die worden gemaakt en de inspanning die wordt geleverd door de financiële dienstverlener met het verlenen van de dienst anderzijds. Bepalend hierbij is of de discrepantie

¹⁴ Zie stap 5 en 6: de provisie mag verder geen afbreuk doen aan de verplichting van de bemiddelaar om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt en moet aan de cliënt kenbaar worden gemaakt.

tussen de provisie enerzijds en de kosten en de inspanning van de financiële dienstverlener anderzijds dusdanig groot is dat hierdoor een prikkel ontstaat die er mogelijk toe leidt dat niet in het belang van de cliënt wordt gehandeld. Als de discrepantie te groot is mag de aanbieder de provisie niet verstrekken en de bemiddelaar mag deze provisie niet ontvangen. Beide hebben een verantwoordelijkheid om te beoordelen of sprake is van een passende provisie.

Een tussenpersoon die een meer dan gemiddelde inspanning moet leveren om voor een cliënt een overeenkomst tot stand te laten komen, mag hiervoor een hogere provisie ontvangen dan wanneer de inspanning die wordt geleverd lager dan gemiddeld is. Hierbij kan bijvoorbeeld gedacht worden aan een situatie waarin de omstandigheden van een cliënt dermate complex zijn dat de tussenpersoon extra werkzaamheden moet verrichten, of bijzondere expertise moet inzetten, om te kunnen komen tot een passend advies.

De mate waarin er sprake is van een evenwichtige relatie is zoals hiervoor opgemerkt een indicator. Deze indicator betekent niet dat er altijd een volledige één-op-één relatie hoeft te zijn tussen de provisie en de kosten en de inspanning.

Bij doorlopende vergoedingen moet de tussenpersoon doorlopend werkzaamheden verrichten, bijvoorbeeld in het kader van het onderhoud en beheer. Bij een te grote discrepantie tussen de doorlopende provisie enerzijds en de kosten en de inspanning van de bemiddelaar anderzijds, ontstaat mogelijk een prikkel die ertoe kan leiden dat niet in het belang van de cliënt wordt gehandeld. In dergelijke gevallen zal het lastig zijn om aan te tonen dat de vergoeding geen afbreuk doet aan de verplichting van de bemiddelaar om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt en dus voldoet aan de inducementregels.

Voor het hiervoor bij stap 1 gegeven voorbeeld van de 'leadgenerator' die een bemiddelaar in hypotheken voorziet van contactgegevens van potentiële cliënten leidt dit tot de volgende conclusie. Als de bemiddelaar een doorlopende vergoeding per 'lead' betaalt, zonder dat daar doorlopende werkzaamheden van de 'leadgenerator' tegenover staan, ontstaat door deze discrepantie mogelijk een prikkel die ertoe kan leiden dat niet in het belang van de cliënt wordt gehandeld. De leadgenerator zal immers geneigd zijn de cliënt door te verwijzen naar de financiële dienstverlener die de hoogste provisie betaalt. Het verstrekken van contactgegevens is doorgaans een eenmalige activiteit. Wanneer bijvoorbeeld een vast bedrag van 150 euro per 'lead' wordt betaald, kan eenvoudiger worden aangetoond dat is voldaan aan de inducementregels.

3. Gebruikelijke marktpraktijk

Provisies die (sterk) afwijken van wat gebruikelijk is in de markt kunnen een prikkel hebben die ertoe kunnen leiden dat niet in het belang van de cliënt wordt gehandeld. Het gedrag van de financiële dienstverlener kan als gevolg van dergelijke provisie op een zodanige manier veranderen dat hiermee afbreuk wordt gedaan aan zijn verplichting om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt.¹⁵

¹⁵ In CESR Recommendation 4c staat "whether there will be an incentive for the investment firm to act other than in the best interests of the client and whether the incentive is likely to change the investment firm's behaviour".

Een bemiddelaar ontvangt, van verschillende aanbieders, per afgesloten aflossingsvrije hypotheek een percentage van de hoofdsom van de aanbieder als afsluitprovisie (ongeacht de hoogte van de hoofdsom). De hoogte van de percentages varieert van 0,5 procent tot 1,5 procent. Eén aanbieder verstrekt echter 4 procent per afgesloten aflossingsvrije hypotheek.

Van de afsluitprovisie van 4 procent lijkt het, gezien de hoogte van de andere percentages, lastig om aan te tonen dat deze gebruikelijk is in de markt en geen prikkel heeft die niet in het belang van de cliënt is. Een bemiddelaar die 4 procent afsluitprovisie ontvangt, zal op grond van deze derde indicator ook extra alert moeten zijn op de tweede indicator. Het aantal uren dat een adviseur besteedt aan advies of bemiddeling van de aflossingsvrije hypotheeken verschilt gemiddeld gezien nauwelijks. Het zal dan ook lastig zijn voor de bemiddelaar om aan te tonen dat er per overeenkomst een relatie is met de kosten die worden gemaakt en de inspanning die wordt geleverd. Overigens is hier ook een rol weggelegd voor de aanbieder die de provisie verstrekt. Zowel de aanbieder als de bemiddelaar is er in beginsel voor verantwoordelijk dat de provisie voldoet aan de inducementregels.

4. Onderlinge relatie

De relatie tussen de financiële dienstverlener en de entiteit die de provisie verschafft of ontvangt kan van invloed zijn op de beoordeling of een provisie geen afbreuk doet aan de verplichting van de financiële dienstverlener om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt. In dit kader is onder meer relevant of sprake is van groepsvennootschappen of zeggenschapsbanden. Het feit dat een aanbieder een belang heeft in een tussenpersoon, kan een belangrijk element zijn dat de financiële dienstverlener meeweegt in zijn beleid met betrekking tot inducements.

5. Afhankelijkheid

Een sterke afhankelijkheid van de tussenpersoon van een bepaalde provisie(structuur) kan ertoe leiden dat de provisie(structuur) een prikkel heeft die er mogelijk toe leidt dat niet in het belang van de cliënt wordt gehandeld. Ook kan een tussenpersoon afhankelijk zijn van een bepaalde aanbieder, bijvoorbeeld als gevolg van betalingsachterstanden in de rekening-courantverhouding tussen beide. Daarnaast kan een aanbieder een lening hebben verstrekt aan een tussenpersoon, omdat deze tussenpersoon liquiditeitsproblemen heeft. Als deze aanbieder een afsluitprovisie verstrekt kan hiervan een extra prikkel uitgaan om niet in het belang van de cliënt te handelen.

Bij het meewegen van de indicator 'afhankelijkheid' zullen ook de aard van de provisie en de omstandigheden waaronder de provisie wordt ontvangen worden beoordeeld.

In het voorgaande is uiteengezet dat de AFM vijf indicatoren meeweegt bij het toetsen van de mate waarin de provisie geen afbreuk doet aan de verplichting van de financiële dienstverlener om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt. Deze indicatoren zijn niet limitatief, maar voor de AFM wel het uitgangspunt bij het toetsen van provisie en gevallen waarin handhaving noodzakelijk is. Het staat de financiële dienstverlener echter vrij om de wettelijke eisen op een eigen wijze na te leven. Hij moet de manier van naleving van de inducementregels wel aan de AFM kunnen uitleggen. De AFM toetst deze uitleg vervolgens aan de wettelijke norm.

Stap 6

Provisies moeten op grond van artikel 149a Bgfo door de bemiddelaar of adviseur transparant worden gemaakt, voordat de betreffende dienst aan de cliënt wordt verleend. In de toelichting op artikel 149a Bgfo wordt echter aangeknoopt bij de totstandkoming van de overeenkomst. Op grond van artikel 58 Bgfo moet een bemiddelaar de provisie, voorafgaand aan de totstandkoming van de overeenkomst inzake een complex product of hypothecair krediet, transparant maken. Deze beide artikelen vullen elkaar aan. Naar het oordeel van de AFM betekent dit in de praktijk dat de bemiddelaar en adviseur in een zo vroeg mogelijk stadium het exacte bedrag schriftelijk kenbaar maken aan de cliënt.^{16,17} Dit moet in elk geval gebeuren voordat de overeenkomst tot stand is gekomen. De cliënt moet in staat worden gesteld om kennis te nemen van de hoogte van de provisie, zodat hij voldoende tijd heeft om een afgewogen beslissing te nemen of hij gebruik wil maken van de financiële dienst.

Als het exacte bedrag (nog) niet kan worden berekend, moet de exacte wijze van berekening van de vergoeding schriftelijk aan de cliënt worden medegedeeld.¹⁸ Het vermelden dat percentages zich bewegen tussen bepaalde bandbreedtes is onvoldoende. De bemiddelaar en de adviseur moet kunnen aantonen dat hij de provisie schriftelijk transparant heeft gemaakt. Het ligt dan ook in de rede dat het bedrijfsproces zodanig is ingericht dat dit aantoonbaar wordt nageleefd.

Samenvatting van het transparant maken van een provisie:

- **Wie** maakt de provisie transparant? *De bemiddelaar en de adviseur.*
- **Wat** moet transparant worden gemaakt? *Het exacte bedrag en voor niet-geldelijke vergoedingen de waarde in het economische verkeer. Als het exacte bedrag (nog) niet kan worden berekend, moet de exacte wijze van berekening van de vergoeding aan de cliënt worden medegedeeld.*
- **Wanneer** moet de provisie transparant worden gemaakt? *In een zo vroeg mogelijk stadium na aanvang van de dienst, maar in elk geval voordat de overeenkomst tot stand is gekomen.*
- **Hoe** moet de provisie transparant worden gemaakt? *Schriftelijk. Dit moet op een zodanige wijze gebeuren dat dit aan de AFM kan worden aangetoond.*

Niet-geldelijke vergoedingen

Niet-geldelijke vergoedingen kunnen zowel postgerelateerd als niet-postgerelateerd worden verstrekt. Bij niet-geldelijke vergoedingen die postgerelateerd en structureel van aard zijn is het transparant maken daarvan in de praktijk goed te doen, mits de waarde in het economische verkeer bekend is (bijvoorbeeld kaartjes voor een voetbalwedstrijd).¹⁹ Hier is een verantwoordelijkheid weggelegd voor degene die de niet-geldelijke vergoeding verstrekt om de ontvanger te informeren over de waarde in het economische verkeer, zodat deze aan zijn transparantieplichting kan voldoen.

¹⁶ Eventueel kan, gelet op artikel 49, eerste lid, Bgfo de informatie via een andere duurzame drager worden verstrekt, mits de financiële dienstverlener kan nagaan of de cliënt over de middelen beschikt om op die manier van de informatie kennis te nemen.

¹⁷ In aanvulling hierop geldt nog dat de adviseur of bemiddelaar sinds 1 juli 2009 een dienstverleningsdocument moet verstrekken (artikel 149b Bgfo). Dit moet gebeuren vóórdat de dienst wordt gestart. De consument verkrijgt daarmee voorafgaand aan de daadwerkelijke materiële dienstverlening inzicht in de beloning van de adviseur of bemiddelaar, zodat hij op basis daarvan bewust kan kiezen voor een bepaalde beloningsvorm. Na het verstrekken van het dienstverleningsdocument (maar uiterlijk voordat de overeenkomst tot stand is gekomen) wordt vervolgens het exacte bedrag kenbaar gemaakt aan de cliënt. De informatie uit het dienstverleningsdocument wordt hiermee wat betreft de beloning concreet gemaakt.

¹⁸ Dit kan bijvoorbeeld het geval zijn indien de beloning een bepaald percentage is van de opgebouwde waarde.

¹⁹ Als deze niet-geldelijke vergoeding één-op-één wordt doorgegeven aan de cliënt zijn de inducementregels niet van toepassing.

Per 1 januari 2010 worden nog enkele wijzigingen doorgevoerd in het Bgfo (zie laatste paragraaf van hoofdstuk 4). De AFM wijst er in dit kader op dat er een verschil bestaat tussen niet-geldelijke vergoedingen die incidenteel van aard zijn en niet-geldelijke vergoedingen die structureel van aard zijn. Incidentele niet-geldelijke vergoedingen onder de 100 euro worden uitgezonderd van de inducementregels (bijvoorbeeld een bloemetje, een fles wijn of een etentje onder de 100 euro). Genoemde wijziging in het Bgfo ziet dus alleen op niet-geldelijke vergoedingen die incidenteel van aard zijn.

Daarnaast merkt de AFM op dat onder de nieuwe regels niet-geldelijke vergoedingen zowel postgerelateerd als niet-postgerelateerd kunnen zijn. Dit is geen verschil met de huidige situatie.

Ook een niet-geldelijke vergoeding die niet-postgerelateerd is, moet transparant worden gemaakt. Het verstrekken van advies- en planningssoftware ter waarde van 3.000 euro door een aanbieder is een voorbeeld van een niet-geldelijke vergoeding die niet-postgerelateerd is. Als deze vergoeding voldoet aan de inducementregels, moet de bemiddelaar het gehele bedrag inzichtelijk maken. Dit kan bijvoorbeeld door deze niet-geldelijke vergoeding op de website te zetten en hiernaar te verwijzen in de opgave van de geldelijke vergoeding die schriftelijk aan de consument moet worden verstrekt. Niet-geldelijke vergoedingen die niet-postgerelateerd zijn hoeven dus niet in een bedrag per cliënt of overeenkomst te worden uitgedrukt.

Bedrijfsvoering

Een financiële dienstverlener moet de bedrijfsvoering zo inrichten dat deze een beheerste en integere uitoefening van zijn bedrijf waarborgt. De AFM benadrukt in het kader van de inducementregels dat artikel 149a Bgfo in beginsel een verbodsartikel is. Een financiële dienstverlener moet voorkomen dat provisies worden ontvangen of verstrekt die niet voldoen aan de inducementregels. Om die reden moet hij voorafgaand aan het ontvangen of verstrekken van een provisie beoordelen of een provisie toelaatbaar is. De inducementregels betreffen géén toets achteraf. Mede om die reden beveelt de AFM aan dat een financiële dienstverlener ook beleid met betrekking tot inducements vastlegt in procedures en maatregelen.

De verantwoordelijkheid voor de beoordeling van de toelaatbaarheid van de provisies ligt bij de financiële dienstverlener. Het is daarom aan te bevelen dat hij in zijn beleid met betrekking tot inducements voor elke provisiestructuur (afsluitprovisie, doorlopende provisie etc.) per produkt(soort) een onderbouwing van de toelaatbaarheid heeft gemaakt. Hij zal hierdoor efficiënter kunnen werken. Als op basis van het opgestelde beleid kan worden aangetoond dat een bepaalde provisiestructuur (en dan met name de berekeningsgrondslag van de provisie) toelaatbaar is, zal bij de gemiddelde cliënt veelal sprake zijn van een passende provisie. De financiële dienstverlener hoeft in dat geval nog slechts de afwijkende gevallen te monitoren.

Het vastleggen van beleid is een middel en geen doel op zich. Een financiële dienstverlener die dit nalaat, zal meer moeite hebben om 'in control' te zijn op dit punt en vergroot hiermee over het algemeen het risico op niet-naleving van de inducementregels. De AFM past de aanbeveling over het vastleggen van beleid proportioneel toe. Hierbij wordt onder meer rekening gehouden met de grootte van de financiële dienstverlener.

Zoals hiervoor opgemerkt gaat het bij het opstellen van beleid om de provisiestructuur (en de berekeningsgrondslag). Er hoeft niet voor iedere individuele provisie een onderbouwing te worden gemaakt. Naar het oordeel van de AFM ligt het voor de hand dit opstellen van beleid mede te doen aan de

hand van de vijf indicatoren die in deze leidraad zijn toegelicht. Dit laat onverlet dat de inducementregels breed zijn en betrekking hebben op alle provisies.

6 Nadere uitwerking

In dit hoofdstuk vindt u enkele fictieve voorbeelden waar financiële dienstverleners in de praktijk mee te maken krijgen. Achtereenvolgens komen de afsluitprovisie, kwaliteitsvergoedingen, transparantie, volumecomponenten, uitbesteden en tweezijdige beloning aan bod. De doorlopende vergoeding is al behandeld in hoofdstuk 4 en 5; hiervoor is geen apart voorbeeld opgenomen in dit hoofdstuk. Alleen de meest relevante indicatoren worden besproken bij de voorbeelden.

Voorbeeld 1a: afsluitprovisie

Per afgesloten hypotheek ontvangt een bemiddelaar 1,5 procent van de hoofdsom van de aanbieder als afsluitprovisie (ongeacht de hoogte van de hoofdsom). Dit levert bijvoorbeeld de volgende provisies op:

Hoofdsom	Afsluitprovisie
€20.000	€300
€200.000	€3.000
€600.000	€9.000
€1.200.000	€18.000

Het toetsen aan de inducementregels

Stap 4

Als de bemiddelaar een provisie ontvangt in het kader van de totstandkoming van een overeenkomst met een consument en het advies wordt niet beïnvloed door de provisie, dan wordt de provisie geacht de kwaliteit van de totstandkoming van de overeenkomst ten goede te komen. Door de provisie wordt het aanbod aan producten voor consumenten van de bemiddelaar verruimd. De bemiddelaar moet wel kunnen aantonen dat geen sprake is van ongepaste invloed van de provisie op het advies.

Stap 5

De AFM beveelt de financiële dienstverlener aan om in zijn beleid met betrekking tot inducements een onderbouwing te maken van de toelaatbaarheid van de afsluitprovisie. Naar het oordeel van de AFM ligt het voor de hand dit mede te doen aan de hand van de vijf indicatoren die meewegen bij de mate waarin afsluitprovisies geen afbreuk doen aan de verplichting van de financiële dienstverlener om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt.

In dit voorbeeld zijn indicator 2 en 3 uitgewerkt.

Indicator 2: Een analyse van het verwachte voordeel voor de financiële dienstverlener en de cliënt

Per overeenkomst geldt dat de provisie een evenwichtige relatie moet hebben met de kosten die de bemiddelaar heeft gemaakt en de inspanning die is geleverd. Bepalend hierbij is of de discrepantie tussen de provisie enerzijds en de kosten en de inspanning van de bemiddelaar anderzijds dusdanig groot is dat hierdoor een prikkel ontstaat die er mogelijk toe leidt dat niet in het belang van de cliënt wordt gehandeld.

Een bemiddelaar die een meer dan gemiddelde inspanning moet leveren om voor een specifieke consument een overeenkomst tot stand te laten komen, mag hiervoor een hogere provisie ontvangen dan wanneer de inspanning die wordt geleverd lager dan gemiddeld is. Hierbij kan bijvoorbeeld gedacht worden aan een situatie waarin de omstandigheden van een specifieke consument dermate complex zijn dat de tussenpersoon extra werkzaamheden moet verrichten om te kunnen komen tot een passend advies.

Er hoeft geen volledige één-op-één relatie te zijn tussen de afsluitprovisie en de kosten die worden gemaakt en de inspanning die wordt geleverd door de bemiddelaar. De provisie die een bemiddelaar ontvangt moet voldoende zijn om een passend advies aan de cliënt te kunnen geven. Een hypotheek met een hogere hoofdsom mag daarom, binnen bepaalde marges, meer afsluitprovisie opleveren voor de bemiddelaar. Bij een afsluitprovisie met een te grote discrepantie tussen de provisie enerzijds en de kosten en de inspanning van de bemiddelaar anderzijds, ontstaat echter een prikkel die er mogelijk toe leidt dat niet in het belang van de cliënt wordt gehandeld. Een dergelijke afsluitprovisie doet afbreuk aan de verplichting van de bemiddelaar om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt en voldoet dus niet aan de inducementregels.

Het zal voor de bemiddelaar lastig zijn om aan te tonen dat de afsluitprovisie in dit voorbeeld in alle gevallen geen afbreuk doet aan zijn verplichting om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt. Voor cliënten met een hypotheek met een hoge hoofdsom geldt dat de afsluitprovisie vaak te hoog uitkomt. Voor cliënten met een hypotheek met een lage hoofdsom geldt dat de afsluitprovisie te laag kan zijn voor de tussenpersoon om een goed advies te kunnen geven. Tussen de afsluitprovisie in dit voorbeeld en de kosten en de inspanning van de bemiddelaar lijkt dan ook geen evenwichtige relatie te bestaan. Vooral bij een afsluitprovisie van 18.000 euro (of 9.000 euro) lijkt de discrepantie tussen de provisie enerzijds en de kosten en de inspanning van de bemiddelaar anderzijds dusdanig groot dat hierdoor een prikkel ontstaat die er mogelijk toe leidt dat niet in het belang van de cliënt wordt gehandeld.

Indicator 3: Gebruikelijke marktpraktijk

Een afsluitprovisie die (sterk) afwijkt van wat gebruikelijk is in de markt kan een prikkel hebben die ertoe kan leiden dat niet in het belang van de cliënt wordt gehandeld. De AFM beveelt de bemiddelaar aan om in zijn beleid met betrekking tot inducements een onderbouwing te maken van de toelaatbaarheid van de afsluitprovisie. De bemiddelaar weegt daarin mee de mate waarin deze afsluitprovisie gebruikelijk is in de markt. Uit een marktscan zou bijvoorbeeld kunnen blijken dat de gemiddelde provisie voor vergelijkbare gevallen tussen de 1.500 euro en 3.000 euro ligt.

Conclusie

In dit voorbeeld zijn met name de tweede en derde indicator van belang. Tussen de afsluitprovisie enerzijds en de kosten en de inspanning van de bemiddelaar anderzijds bestaat geen evenwichtige relatie. Bijvoorbeeld bij een afsluitprovisie van 18.000 euro en 9.000 euro lijkt deze relatie duidelijk te ontbreken. Bij een te grote discrepantie tussen de afsluitprovisie enerzijds en de kosten en de inspanning van de bemiddelaar anderzijds, ontstaat mogelijk een prikkel die ertoe kan leiden dat niet in het belang van de cliënt wordt gehandeld. In dergelijke gevallen zal het naar het oordeel van de AFM lastig zijn om aan te tonen dat de vergoeding geen afbreuk doet aan de verplichting van de bemiddelaar om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt en dus voldoet aan de inducementregels.

Voorbeeld 1b: afsluitprovisie op basis van premie x duur

Een ander model van afsluitprovisie dat in de praktijk veel wordt gehanteerd is het berekenen van afsluitprovisie op basis van een vast percentage over de jaarlijkse premie vermenigvuldigd met de duur van de polis. Stel een tussenpersoon ontvangt een afsluitprovisie van 3,5 procent, terwijl de premie 50

euro per maand is en de duur van de verzekering 20 jaar. De tussenpersoon ontvangt dus een afsluitprovisie van 420 euro. Zowel de premie als de duur van deze verzekering kan per cliënt sterk verschillen. Hierdoor verschilt de afsluitprovisie die de tussenpersoon per cliënt ontvangt ook sterk. Bij een afsluitprovisie die als grondslag premie x duur heeft, kan de discrepantie tussen de provisie enerzijds en de kosten en de inspanning van de tussenpersoon anderzijds zo groot worden dat hierdoor een prikkel ontstaat die er mogelijk toe kan leiden dat niet in het belang van de cliënt wordt gehandeld. Dit leidt bijvoorbeeld tot de volgende mogelijke uitkomsten:

Maandelijks premie	Duur			
	15 jaar	20 jaar	25 jaar	30 jaar
€50	€315	€420	€525	€630
€100	€630	€840	€1.050	€1.260
€250	€1.575	€2.100	€2.625	€3.150
€1.000	€6.300	€8.400	€10.500	€12.600

Zoals onder meer uit voorbeeld 1a en 1b blijkt zijn er meerdere modellen van (afsluit)provisie die in de praktijk worden gehanteerd, bijvoorbeeld:

- percentage van de hoofdsom (ongeacht de hoogte van de hoofdsom);
- percentage van premie x duur;
- percentage van de koopsom;
- percentage van de opgebouwde waarde.

De centrale vraag is of de berekeningsgrondslag van deze modellen toelaatbaar is. Bij een te grote discrepantie tussen de afsluitprovisie enerzijds en de kosten en de inspanning van de tussenpersoon anderzijds, ontstaat mogelijk een prikkel die ertoe leidt dat niet in het belang van de cliënt wordt gehandeld. Naar het oordeel van de AFM zal het lastig zijn om aan te tonen dat de genoemde vier berekeningsgrondslagen van (afsluit)provisies in alle gevallen geen afbreuk doen aan de verplichting van de tussenpersoon om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt en dus voldoen aan de inducementregels.

Voorbeeld 2: kwaliteitsvergoedingen

Een aanbieder verschafft aan een aantal bemiddelaars voor elke afgesloten hypotheek een basis afsluitprovisie van 2.500 euro (ongeacht de hoogte van de hoofdsom) met een vaste opslag indien de bemiddelaar voldoet aan bepaalde kwaliteitscriteria. De hoogte van de totale afsluitprovisie is hierdoor per bemiddelaar verschillend en varieert van 2.500 euro tot 3.500 euro. De aanbieder koppelt de hoogte van de opslag op de afsluitprovisie aan de volgende kwaliteitscriteria:

- Betalingsachterstanden cliënten (200 euro).
- Gemiddelde hoofdsom van de hypotheek (100 euro).
- Aantal gecertificeerde adviseurs van de bemiddelaar (100 euro).
- Het schriftelijk uitbrengen van een uitgebreid adviesrapport (600 euro).

Een aanbieder mag differentiëren in provisie die worden verschafft aan bemiddelaars, mits dit gebeurt op basis van aantoonbare verschillen in kwaliteit of inspanning die worden geleverd.²⁰ De aanbieder verstrekt een kwaliteitsvergoeding aan de bemiddelaar om te stimuleren dat de kwaliteit van de

²⁰ Differentiatie in provisie is ook mogelijk als gevolg van efficiencyverschillen bij tussenpersonen.

overeenkomst zodanig verbetert dat deze op een bovengemiddeld niveau komt te liggen. Het stimuleren van het consument- en kwaliteitsgerichte gedrag van een bemiddelaar door middel van een opslag (kwaliteitsvergoeding) is toegestaan als de totale afsluitprovisie (basisprovisie inclusief opslag) voldoet aan de inducementregels.

Naast het toetsen van de totale provisie aan de inducementregels, moeten de criteria op grond waarvan de opslag op de basisprovisie wordt vastgesteld aan de volgende voorwaarden voldoen:

- De bemiddelaar kan invloed uitoefenen op het behalen van deze criteria.
- De criteria zijn objectief meetbaar en worden door de aanbieder gemonitord.
- De criteria zijn op een voor de AFM controleerbare wijze vastgelegd.
- De criteria worden voor alle bemiddelaars op dezelfde wijze toegepast.

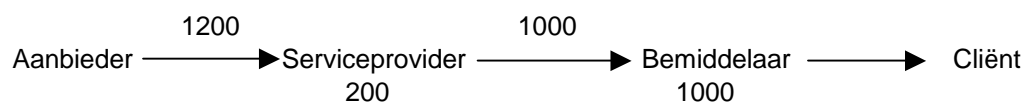
Het toepassen van deze voorwaarden op de kwaliteitscriteria uit dit voorbeeld, leidt tot de volgende conclusies. Van een opslag op de basisprovisie die is gekoppeld aan de kwaliteitscriteria 'Gemiddelde hoofdsom van de hypotheek' en 'Betalingsachterstanden cliënten' lijkt het lastig aan te tonen dat deze geen afbreuk doen aan de verplichting van de bemiddelaar om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt.

Voor het kwaliteitscriterium 'Betalingsachterstanden cliënten' geldt dat de bemiddelaar op grond van artikel 4:23 Wft reeds moet zorgdragen voor de passendheid van de hypotheeklast. De consument mag niet meer krediet geadviseerd krijgen dan hij redelijkerwijs aan kan gezien zijn financiële positie. Als een consument daarna alsnog een betalingsachterstand krijgt, zal dat meestal het gevolg zijn van onvoorziene omstandigheden, zoals werkloosheid of het overlijden van de partner. Het gaat hier dan ook niet om criteria waarop de bemiddelaar invloed uit kan oefenen bij het verrichten van de dienst. Daarnaast wordt door de bemiddelaar geen extra inspanning geleverd waarmee de kwaliteit van de overeenkomst op een bovengemiddeld niveau komt te liggen.

Voor de kwaliteitscriteria 'aantal gecertificeerde adviseurs van de bemiddelaar' en 'het schriftelijk uitbrengen van een uitgebreid adviesrapport', geldt dat de bemiddelaar wel invloed kan uitoefenen op het behalen van de criteria. Bij deze criteria lijkt het eenvoudiger om aan te tonen dat deze geen afbreuk doen aan de verplichting van de bemiddelaar om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt. Voorwaarde hierbij is nog wel dat de totale provisie aan de inducementregels wordt getoetst en dat er bijvoorbeeld aantoonbare verschillen in kwaliteit of inspanning worden geleverd.

Voorbeeld 3: transparantie

Een bemiddelaar in hypotheek maakt gebruik van een serviceprovider die bemiddelingswerkzaamheden verricht. De aanbieder verschafft per afgesloten hypotheek 1.200 euro provisie aan de serviceprovider. De bemiddelaar ontvangt 1.000 euro provisie van de serviceprovider. De serviceprovider verdient in dit voorbeeld dus 200 euro aan een hypotheek.



De serviceprovider (die ook bemiddelaar is) heeft geen cliëntcontact; de bemiddelaar in dit schema heeft wel cliëntcontact.

Voor de cliënt van de bemiddelaar is het van belang dat hij op de hoogte is van de prikkel die uitgaat van de provisie die de bemiddelaar ontvangt. Om de cliënt inzicht te geven in de prikkel die uitgaat van een provisie, moet hij inzicht hebben in het deel van de provisie dat de bemiddelaar ontvangt en het deel dat de tussenschakels in de keten ontvangen. Op grond van het voorgaande zou aan de cliënt kenbaar moeten worden gemaakt dat de aanbieder 1.200 euro provisie verschafft, waarvan 200 euro is bestemd voor de serviceprovider en 1.000 euro voor de bemiddelaar zelf.

Vervolgens moet de vraag beantwoord worden wie de provisie transparant moet maken. De verplichting tot het transparant maken rust in dit voorbeeld op de bemiddelaar. De bemiddelaar is echter niet alleen de bemiddelaar met het cliëntcontact. De serviceprovider kwalificeert ook als bemiddelaar en moet derhalve het bedrag van 200 euro transparant maken. De bemiddelaar met cliëntcontact moet het bedrag van 1.000 euro transparant maken.

Naar het oordeel van de AFM kan de serviceprovider aan deze verplichting voldoen door de bemiddelaar in staat te stellen het bedrag van 200 euro transparant te maken.²¹ De bemiddelaar is degene met het cliëntcontact en kan hierdoor het gehele bedrag in de keten kenbaar maken aan haar cliënt. De bemiddelaar met cliëntcontact maakt in dit voorbeeld dus alle provisies transparant die rechtstreeks, dan wel indirect via een tussenschakel, door de aanbieder worden betaald voor het bemiddelen in de betreffende hypotheek. De bemiddelaar met cliëntcontact maakt daarbij inzichtelijk welk deel hij ontvangt en welk deel de serviceprovider.

Voorbeeld 4: volumecomponenten

Een bemiddelaar ontvangt in 2008 per afgesloten hypotheek een afsluitprovisie van 3.000 euro van de aanbieder. De afsluitprovisie is gebaseerd op het gerealiseerde volume van 2007 (1.000 hypotheek). Eind 2008 wordt een nieuwe provisieafspraken gemaakt voor het jaar 2009. In 2008 zijn 1.500 hypotheek verkocht. De afsluitprovisie per afgesloten hypotheek wordt verhoogd naar 3.500 euro omdat de omzet in 2008 is gestegen.

Toetsen aan de inducementregels

In dit voorbeeld stemt de aanbieder de hoogte van de afsluitprovisie af op de gerealiseerde omzet van de bemiddelaar. Deze systematiek heeft in 2008 tot de volgende prikkels voor de bemiddelaar geleid:

- Het minimaal behalen van een productie in 2008 van 1.000 hypotheek om te voorkomen dat de afsluitprovisie in 2009 wordt verlaagd.
- Het ernaar streven om in 2008 in meer dan 1.000 hypotheek te bemiddelen, in de wetenschap dat hiermee een hogere provisie wordt verkregen in 2009.

De financiële dienstverlener moet kunnen aantonen dat de provisie voldoet aan de eerste eis (de provisie moet de kwaliteit van de dienst ten goede moeten komen). Hij moet op grond hiervan onder meer kunnen aantonen dat de provisie geen ongepaste invloed heeft op het advies. Daarnaast mag de provisie geen afbreuk doen aan de verplichting van de bemiddelaar om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt (de tweede eis).

²¹ Op grond van artikel 4:99 Wft stellen financiële ondernemingen elkaar over en weer in staat te voldoen aan hetgeen ingevolge het deel gedragstoezicht financiële ondernemingen is bepaald, voorzover zij daarvoor van elkaar afhankelijk zijn.

Van deze provisiestructuur gaat echter een prikkel uit die niet in het belang van de cliënt is. Naar het oordeel van de AFM zal het dan ook moeilijk zijn om aan te tonen dat de provisie in dit voorbeeld voldoet aan de inducementregels. Daar komt bij dat de toelichting op artikel 149a Bgfo vermeldt dat omzetterelateerde provisiën niet in het belang van de cliënt zijn en dus niet langer zijn toegestaan.

Zowel de aanbieder als de bemiddelaar zijn verantwoordelijk voor een juiste toepassing van de inducementregels. De aanbieder zou een dergelijke provisiestructuur niet moeten aanbieden en de bemiddelaar zou hier bij aanbieders niet op moeten aandringen.

Voorbeeld 5: uitbesteden

Ook bij uitbesteden kunnen de inducementregels relevant zijn. Die zijn van toepassing als in het kader van uitbesteding een vergoeding wordt verstrekt die enige afhankelijkheid van, of relatie met, het bemiddelen of adviseren inzake een complex product of een hypothecair krediet heeft. Gelet op het doel en de strekking van de regelgeving is dit ook logisch. Het gaat om het belang van de cliënt en de prikkel die een provisie kan geven om niet in diens belang te handelen.

Het 'herlabelen' van een provisie (betaling) heeft geen invloed op het mogelijke gevolg van de betaling voor de cliënt. Het maakt niet uit hoe partijen de vergoeding, of de werkzaamheden waarop deze vergoeding betrekking heeft, noemen. Van belang is of de vergoeding enige afhankelijkheid van, of relatie met, het bemiddelen of adviseren inzake een complex product of een hypothecair krediet heeft. Deze benadering van 'substance over form' moet het gebruik van ontwijkroutes inperken.

Een bemiddelaar in hypotheken ontvangt van een aanbieder een vast bedrag van 20.000 euro per jaar voor het verrichten van marketingactiviteiten. Deze activiteiten hebben uitsluitend betrekking op het opzetten en onderhouden van een label voor deze aanbieder. Daarnaast worden er geen bemiddelingsactiviteiten verricht voor die aanbieder. Deze vergoeding heeft geen afhankelijkheid van, of relatie met, de dienst van de bemiddelaar, te weten het bemiddelen in hypotheken en de uiteindelijke cliënt en hoeft dus niet getoetst te worden aan de inducementregels. In dit voorbeeld is van belang dat de vergoeding daadwerkelijk betrekking heeft op marketingactiviteiten die door de aanbieder worden uitbesteed aan de bemiddelaar en niet als doel heeft provisiën te herlabelen. De AFM ziet krachtig toe op het gebruik van ontwijkroutes. In een dergelijke situatie zijn de uitbestedingsregels van de Wft van toepassing en dienen partijen hun afspraken en verantwoordelijkheden vast te leggen in een Service Level Agreement.

Een bemiddelaar in hypotheken ontvangt van een aanbieder een vast bedrag van 20.000 euro per jaar voor het verrichten van marketingactiviteiten. Deze activiteiten hebben betrekking op het verstrekken van productinformatie. Daarnaast worden er ook bemiddelingsactiviteiten verricht voor deze aanbieder. Deze vergoeding heeft betrekking op het bemiddelen in hypotheken danwel een relatie hiermee, en moet dus getoetst worden aan de inducementregels. Volledigheidshalve merkt de AFM op dat vanaf 1 januari 2010 geldelijke vergoedingen alleen nog zijn toegestaan als deze postgerelateerd zijn.

Voorbeeld 6: tweezijdige beloning

Een tussenpersoon kan door zijn cliënt worden betaald ('fee for advice') of door de aanbieder. Een combinatie van beide is ook mogelijk. Er is dan sprake van een tweezijdige beloning. Voorwaarde hierbij is dat er geen sprake is van een dubbele beloning. Bij het beoordelen of de provisie die de aanbieder betaalt voldoet aan de inducementregels moet de fee-betaling van de cliënt worden meegenomen. De tussenpersoon en de aanbieder zullen elkaar hierover moeten informeren.

Een tussenpersoon ontvangt voor het bemiddelen in een hypotheek een afsluitprovisie van 4.000 euro van een aanbieder. Daarnaast ontvangt de tussenpersoon een bedrag van 3.000 euro van de cliënt. Beoordeeld moet worden of de provisie van 4.000 euro aan de inducementregels voldoet. Het ontvangen bedrag van de cliënt van 3.000 euro hoeft niet aan de inducementregels getoetst te worden. Dit bedrag moet echter wel worden meegenomen in de beoordeling of het bedrag van 4.000 euro aan de inducementregels voldoet. In dit voorbeeld wordt ervan uitgegaan dat bij een bedrag van 5.000 euro een evenwichtige relatie bestaat tussen de provisie en de kosten en de inspanning van de bemiddelaar. De tussenpersoon ontvangt in totaal 7.000 euro, waarvan 3.000 euro zonder meer is toegestaan. Van de 4.000 euro afsluitprovisie die door de aanbieder wordt aangeboden mag de bemiddelaar slechts 2.000 euro ontvangen. De tussenpersoon mag namelijk niet meer provisie ontvangen (en de aanbieder verstrekken) dan de kosten die zijn gemaakt en de inspanning die is geleverd met het verlenen van de dienst. Als een deel van de kosten al zijn gedekt door de betaling van de cliënt mag de tussenpersoon hier niet nogmaals voor worden beloofd door de aanbieder.

7 Vervolgstappen

Procedureverloop

De AFM heeft de problematiek rondom inducements aan de hand van voorbeelden in een aantal sessies besproken met representatieve organisaties. In deze sessies is zowel de inducementregelgeving van financiële dienstverleners als die van beleggingsondernemingen (artikel 168a Bgfo) aan de orde geweest.

Op 18 mei 2009 heeft de AFM de concept leidraad voor financiële dienstverleners opgesteld en gepubliceerd op de website van de AFM. Deze consultatie heeft van 18 mei tot 19 juni 2009 gelopen. De AFM heeft op basis van de reacties een feedbackstatement opgesteld. Naar aanleiding van de consultatie van de concept leidraad is de leidraad passende provisie financiële dienstverleners aangepast en definitief vastgesteld.

Voor beleggingsondernemingen heeft eenzelfde traject plaatsgevonden. De AFM wil met het oog op het 'level playing field' de inducementnorm voor beide groepen zo veel mogelijk op dezelfde manier toepassen. De leidraad passende provisie beleggingsondernemingen is op 16 juli 2009 gepubliceerd op de website van de AFM.

De financiële dienstverlener is aan zet!

Financiële dienstverleners dienen aan te kunnen tonen dat zij voldoen aan de inducementregels. De AFM zal marktpartijen aanspreken op het naleven van de inducementregels en, waar nodig, handhavend optreden. Concreet betekent dit voor financiële dienstverleners het volgende.

- Een financiële dienstverlener moet de bedrijfsvoering zo inrichten dat deze een beheerste en integere uitoefening van zijn bedrijf waarborgt. De AFM benadrukt in het kader van de inducementregels dat artikel 149a Bgfo in beginsel een verbodsartikel is. Een financiële dienstverlener moet voorkomen dat provisies worden ontvangen of verstrekt die niet voldoen aan de inducementregels. Om die reden moet een financiële dienstverlener voorafgaand aan het ontvangen of verstrekken van een provisie beoordelen of een provisie toelaatbaar is. De inducementregels betreffen geen toets achteraf. Mede om die reden beveelt de AFM aan dat een

financiële dienstverlener ook beleid met betrekking tot inducements vastlegt in procedures en maatregelen.

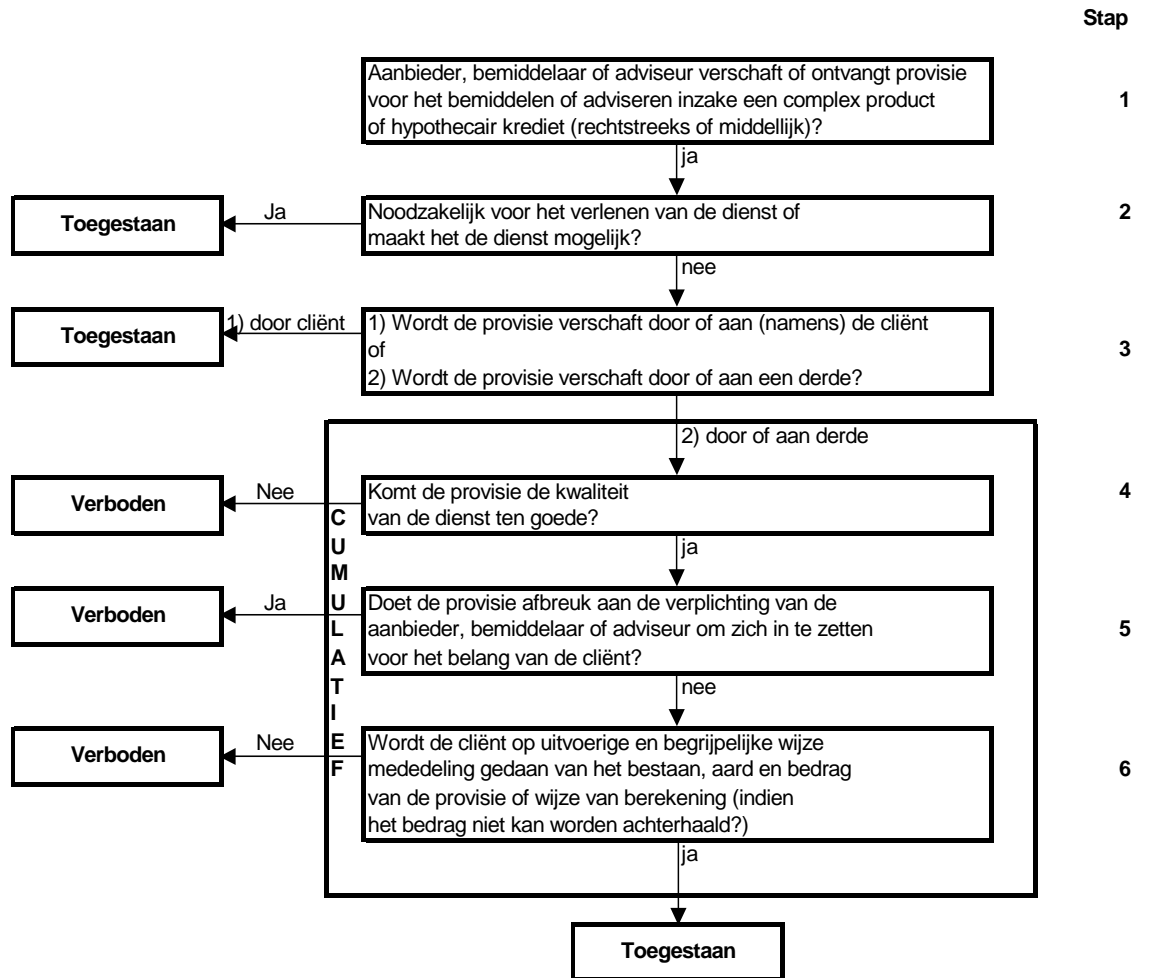
De verantwoordelijkheid voor de beoordeling van de toelaatbaarheid van de provisies ligt bij de financiële dienstverlener. Het is daarom aan te bevelen dat hij in zijn beleid met betrekking tot inducements voor elke provisiestructuur (afsluitprovisie, doorlopende provisie etc.) per produkt(soort) een onderbouwing van de toelaatbaarheid heeft gemaakt. Een financiële dienstverlener zal hierdoor efficiënter kunnen werken. Als op basis van het opgestelde beleid kan worden aangetoond dat een bepaalde provisiestructuur (en dan met name de berekeningsgrondslag van de provisie) toelaatbaar is, zal bij de gemiddelde cliënt veelal sprake zijn van een passende provisie. De financiële dienstverlener hoeft in dat geval nog slechts de afwijkende gevallen te monitoren.

Het vastleggen van beleid is een middel en geen doel op zich. Een financiële dienstverlener die dit nalaat, zal meer moeite hebben om 'in control' te zijn op dit punt en vergroot hiermee over het algemeen het risico op niet-naleving van de inducementregels. De AFM past de aanbeveling over het vastleggen van beleid proportioneel toe. Hierbij wordt onder meer rekening gehouden met de grootte van de financiële dienstverlener.

Zoals hiervoor opgemerkt gaat het bij het opstellen van beleid om de provisiestructuur (en de berekeningsgrondslag). Er hoeft niet voor iedere individuele provisie een onderbouwing te worden gemaakt. Naar het oordeel van de AFM ligt het voor de hand dit opstellen van beleid mede te doen aan de hand van de vijf indicatoren die in deze leidraad zijn toegelicht. Dit laat onverlet dat de inducementregels breed zijn en betrekking hebben op alle provisies.

- De financiële dienstverlener moet provisies van derden die voldoen aan de inducementregels transparant maken voor de cliënt. Dit moet in een zo vroeg mogelijk stadium na aanvang van de dienst gebeuren, maar in elk geval voordat de overeenkomst tot stand is gekomen. De financiële dienstverlener moet het exacte bedrag mededelen aan de cliënt. Als dit niet kan worden berekend, moet de exacte wijze van berekening worden medegedeeld. De financiële dienstverlener moet kunnen aantonen dat hij de provisie schriftelijk transparant heeft gemaakt. Het ligt dan ook in de rede dat het bedrijfsproces zo is ingericht dat dit aantoonbaar wordt nageleefd.
- De financiële dienstverlener maakt ook niet-geldelijke vergoedingen transparant voor de cliënt. De waarde in het economische verkeer is hierbij leidend.

Bijlage 1



Bijlage 2

Artikel 1:1 Wft

provisie: beloning of vergoeding, in welke vorm dan ook, voor het bemiddelen of adviseren ter zake van een financieel product of het verlenen van een beleggingsdienst of nevendienst;

Artikel 1 Bgfo

a. afsluitprovisie:

- 1°. beloning of vergoeding, in welke vorm dan ook, die een aanbieder ter gelegenheid van de totstandkoming van een overeenkomst inzake een complex product of inzake een hypothecair krediet gecombineerd met een beleggingsrekening, tussen hem en een consument rechtstreeks of middellijk voor het bemiddelen of adviseren inzake die overeenkomst betaalt; of
- 2°. beloning of vergoeding, in welke vorm dan ook, die een aanbieder van een financieel product dat onderdeel uitmaakt van een complex product als bedoeld in onderdeel d, onder 4°, dat is samengesteld of in de markt verkrijgbaar gesteld door een bemiddelaar, ter gelegenheid van de totstandkoming van een overeenkomst tussen hem en een consument inzake dat financieel product voor het bemiddelen of adviseren inzake die overeenkomst rechtstreeks of middellijk betaalt;

d. complex product:

- 1°. combinatie van twee of meer financiële producten die ten minste een financieel product omvat waarvan de waarde afhankelijk is van de ontwikkelingen op financiële markten of andere markten;
- 2°. recht van deelneming in een beleggingsinstelling dat niet verhandelbaar is of dat op verzoek van de deelnemers ten laste van de activa direct of indirect wordt ingekocht of terugbetaald;
- 3°. levensverzekering, niet zijnde een natura-uitvaartverzekering of een andere verzekering die uitsluitend strekt tot het doen van geldelijke uitkeringen in verband met de verzorging van de uitvaart van een natuurlijke persoon of een verzekering waarbij de verplichting van de verzekeraar tot het doen van een uitkering of een reeks van uitkeringen alleen dan ontstaat, indien het overlijden van degene op wiens leven de verzekering betrekking heeft plaatsvindt voor de in de polis genoemde datum;
- 4°. combinatie van een hypothecair krediet met een levensverzekering als bedoeld onder 3°, of met een spaarrekening;
- 5°. beleggingsobject;
- 6°. spaarrekening eigen woning als bedoeld in artikel 3.116a, tweede lid, van de Wet inkomstenbelasting 2001;
- 7°. beleggingsrecht eigen woning als bedoeld in artikel 3.116a, derde lid, van de Wet inkomstenbelasting 2001;
- 8°. lijfrentespaarrekening als bedoeld in artikel 3.126a, eerste lid, van de Wet inkomstenbelasting 2001;
- 9°. lijfrentebeleggingsrecht als bedoeld in artikel 3.126a, eerste lid, van de Wet inkomstenbelasting 2001;
- 10°. ander financieel product dat bij ministeriële regeling kan worden aangewezen indien dit ten behoeve van de vergelijkbaarheid van de onder 2 tot en met 5 bedoelde complexe producten met dit financiële product in verband met de belangen die het

Deel Gedragstoezicht financiële ondernemingen van de wet beoogt te beschermen wenselijk is; of

11°. combinatie van een of meer onder 2° tot en met 6° bedoelde complexe producten met een of meer financiële producten;

g. doorlopende provisie:

1°. beloning of vergoeding, in welke vorm dan ook, niet zijnde afsluitprovisie, die een aanbieder van een complex product of van een hypothecair krediet gecombineerd met een beleggingsrekening, na de totstandkoming van een overeenkomst tussen hem en een consument voor het bemiddelen of adviseren inzake die overeenkomst rechtstreeks of middellijk betaalt; of

2°. beloning of vergoeding, in welke vorm dan ook, niet zijnde afsluitprovisie, die door een aanbieder van een financieel product dat onderdeel uitmaakt van een complex product als bedoeld in onderdeel d, onder 4°, dat is samengesteld of in de markt verkrijgbaar gesteld door een bemiddelaar, na de totstandkoming van een overeenkomst inzake dat financieel product tussen hem en een consument voor het bemiddelen of adviseren inzake die overeenkomst rechtstreeks of middellijk betaalt;

Artikel 58

1. Voorafgaand aan de totstandkoming van een overeenkomst inzake een complex product of hypothecair krediet verstrekt een bemiddelaar een consument informatie over de hoogte van de provisie, de afsluitprovisie, het jaarlijkse bedrag aan doorlopende provisie en het aantal termijnen daarvan die de desbetreffende aanbieder rechtstreeks of middellijk zal betalen in verband met het complexe product of het hypothecair krediet.
2. Het eerste lid is van overeenkomstige toepassing op bemiddelaars die complexe producten als bedoeld in artikel 1, onderdeel d, onder 4°, samenstellen of in de markt verkrijgbaar stellen, voor zover het betreft de financiële producten die onderdeel zijn van die complexe producten.
3. Voorafgaand aan de totstandkoming van een overeenkomst zonder tussenkomst van een bemiddelaar inzake een complex product of hypothecair krediet verstrekt een aanbieder een consument informatie over het feit dat hij kosten maakt ten behoeve van de distributie met inbegrip van het adviseren en dat deze kosten onderdeel uitmaken van de prijs van het complexe product of hypothecair krediet of verwerkt kunnen zijn in het rentepercentage.
4. Het eerste tot en met het derde lid zijn niet van toepassing op beleggingsondernemingen voor zover zij beleggingsdiensten of nevendiensten verlenen met betrekking tot deelnemingsrechten in beleggingsinstellingen.
5. De Autoriteit Financiële Markten kan regels stellen met betrekking tot de wijze waarop de informatie, bedoeld in het eerste en derde lid, wordt geformuleerd of gepresenteerd.

Artikel 149a

1. Een aanbieder, bemiddelaar of adviseur verschaft of ontvangt, voor het bemiddelen of adviseren inzake een complex product of een hypothecair krediet, rechtstreeks of middellijk geen provisie die niet noodzakelijk is voor het verlenen van de betreffende dienst of deze mogelijk maakt.
2. Het eerste lid is niet van toepassing op:
 - a. provisies die worden verschaft door of aan de cliënt of degene die namens hem optreedt;
 - b. provisies die worden verschaft door of aan een derde of degene die namens hem optreedt, indien:
 - 1°. de bemiddelaar of adviseur de cliënt op uitvoerige, accurate en begrijpelijke wijze mededeling doet van het bestaan, de aard en het bedrag of, indien het bedrag niet kan worden achterhaald, de wijze van berekening van de provisie voordat de betreffende dienst wordt verleend; en
 - 2°. de verschaffing van de provisie de kwaliteit van de betreffende dienst ten goede komt en geen afbreuk doet aan de verplichting van de aanbieder, bemiddelaar of adviseur om zich in te zetten voor de belangen van de cliënt.

Artikel 149b

1. Een adviseur die niet tevens aanbieder is of een bemiddelaar verstrekt in het kader van het tot stand brengen van een overeenkomst met een consument inzake een complex product of hypothecair krediet een dienstverleningsdocument aan de consument.
2. Het dienstverleningsdocument bevat de volgende informatie:
 - a. de aard en reikwijdte van zijn dienstverlening;
 - b. de verschillende wijzen van zijn beloning, onderscheiden naar soort financieel product, alsmede een specificatie van de hoogte van de beloning.
3. Het dienstverleningsdocument wordt voorafgaand aan het adviseren of, indien het een bemiddelaar betreft die niet adviseert voorafgaand aan het bemiddelen verstrekt.
4. De Autoriteit Financiële Markten kan nadere regels stellen met betrekking tot de wijze waarop de informatie, bedoeld in het tweede lid, in het dienstverleningsdocument wordt geformuleerd, gepresenteerd of verstrekt.

Artikel 150

1. Een aanbieder betaalt geen afsluitprovisie die meer bedraagt dan de helft van de som van die afsluitprovisie en de totale doorlopende provisie terzake van de desbetreffende overeenkomst.
2. Een aanbieder betaalt aan de doorlopende provisie evenredig uit gedurende ten minste tien jaar na totstandkoming van de desbetreffende overeenkomst. Indien de looptijd van de overeenkomst korter is dan tien jaar, betaalt de aanbieder de doorlopende provisie evenredig uit gedurende die looptijd.
3. Het eerste en tweede lid zijn niet van toepassing op overeenkomsten inzake complexe producten voor zover tussen de desbetreffende aanbieder en de consument door tussenkomst van dezelfde bemiddelaar ten minste drie maanden voorafgaand aan het sluiten daarvan een overeenkomst is gesloten inzake een financieel product dat onderdeel is van het desbetreffende complexe product.

Artikel 151

1. Indien een overeenkomst met een consument inzake een complex product of hypothecair krediet tijdens de eerste vijf jaar na de totstandkoming vroegtijdig wordt beëindigd, anders dan door overlijden van de verzekerde of anders dan door verkoop van de onroerende zaak waarop het complex product of hypothecair krediet betrekking heeft, wordt de afsluitprovisie of provisie evenredig verminderd.
2. Het eerste lid is niet van toepassing op overeenkomsten inzake complexe producten voor zover tussen de desbetreffende aanbieder en de consument door tussenkomst van dezelfde bemiddelaar ten minste drie maanden voorafgaand aan het sluiten daarvan een overeenkomst is gesloten inzake een financieel product dat onderdeel is van het desbetreffende complexe product.

Autoriteit Financiële Markten

T 020 797 2000 | F 020 797 3800

Postbus 11723 | 1001 GS AMSTERDAM

www.afm.nl

De tekst in deze brochure is met zorg samengesteld en is informatief van aard. U kunt er geen rechten aan ontleen. Door besluiten op nationaal en internationaal niveau is het mogelijk dat de tekst niet langer actueel is wanneer u deze leest. De Autoriteit Financiële Markten (AFM) is niet aansprakelijk voor de eventuele gevolgen – zoals bijvoorbeeld geleden verlies of gederfde winst – ontstaan door acties ondernomen naar aanleiding van deze brochure.

Amsterdam, juli 2009