

“Beleid passende provisie dat intermediair wordt geacht te ontwikkelen, is een papieren tijger”

ALOYS HARMSSEN, DIRECTEUR-EIGENAAR FINANCIËEL ADVIES CENTRUM OOST GELDERLAND

“Integriteit werkelijke sleutel tot beter financieel advies”

Een verplichting tot aanbieding door de financiële dienstverlener én aanvaarding door de consument van het dienstverleningsdocument zet meer zoden aan de dijk dan een beleid passende provisie, zoals feitelijk voorgeschreven door de als definitief te beschouwen ‘Leidraad passende provisie financiële dienstverleners van de AFM’. Dat meent directeur-eigenaar Aloys Harmsen van Financieel Advies Centrum Oost Gelderland.

Financieel Advies Centrum, gevestigd in Varsseveld, is een van de individuele financiële dienstverleners die reageerden tijdens de consultatieronde die de AFM onlangs hield over de leidraad passende provisie en die inmiddels heeft geleid tot een als definitief te beschouwen versie. Op grond van de leidraad dienen financiële dienstverleners nadrukkelijk te kunnen aantonen dat provisie in verhouding staat tot hun inspanningen. Vanuit praktische overweging mag dit ook door een beleid te ontwikkelen. Verschillende partijen (D&O, Keurmerk Financiële Dienstverlening, NVHP) lieten direct weten voorbeeldregelingen te ontwikkelen. Financieel Advies Centrum meent in zijn consultatie-reactie echter dat het te ver gaat een ‘inducement’-beleid vast te leggen in procedures en maatregelen. “Vastlegging is een papieren tijger. Een passend of excellent advies kenmerkt zich door integriteit. Daar dient de nadruk op te liggen bij de uitvoering. Feitelijk geeft het dienstverleningsdocument

al het verdienmodel aan naar de klant. Jammer is dat dit document ‘slechts’ ter hand dient te worden gesteld. Het zou voor alle partijen duidelijker zijn als er wettelijk een verplichting is tot aanbod en aanvaarding, te meer daar anno 2009 het papieraanbod voor consumenten bij offertes en bijsluiters groot is. Het risico bestaat dat het dvd ondersneeuwt in het geheel.” Financieel Advies Centrum biedt in zijn reactie een aantal concrete suggesties voor problemen die mogelijk ontstaan door de nieuwe inducementregels. Zo zou doorlopende provisie uitsluitend gekoppeld moeten zijn aan de inleg en niet aan de waardeontwikkeling. Harmsen: “De markt kan wachten op vragen over provisie-inkomsten die aan de ontwikkeling van de waarde zijn gekoppeld bij de verstrekking van het jaarlijkse model-De Ruiter.” Verder zou moeten worden voorkomen dat ‘creatieve’ adviseurs, om de inducementregels te ontlopen, alternatieve beloningsvormen gaan hanteren en deze mee laten financieren uit bijvoorbeeld een hypotheekverhoging. “Deze weg zou duidelijker moeten worden afgesneden door aan het betreffende artikel bijvoorbeeld toe te voegen ‘provisies die uit eigen middelen worden verschaft door of aan de cliënt of degene die namens hem optreedt.’” Financieel Advies Centrum roept de overheid op tot maatregelen om de toegankelijkheid van financieel advies te waarborgen, nu

alternatieve beloningsmodellen snel school maken. Harmsen: “Hierbij kan worden gedacht aan het fiscaal aftrekbaar maken van financiële adviezen, bijvoorbeeld tot maximaal 5 procent van het gezamenlijke inkomen en maximaal 4.000 euro per belastingplichtige per jaar. Dit met een life time maximum van 20.000 euro. Ook dient er een duidelijk beeld over de belastingheffing te zijn, dus wel of geen heffing en BTW of assurantiebelasting.”

SLINGERAAP

Franken Financieel Adviesbureau, begin dit jaar gestart in Hilversum door Erkend Hypotheekadviseur Michiel Franken, vindt provisie een alleszins acceptabele beloningswijze. Zolang de consument er beter van wordt. “De kern van de zaak is dat het intermediair een betere aanbieding moet doen dan de klant bij zijn eigen bank krijgt of zelf kan regelen door bij banken te gaan shoppen. Dat het intermediair hiervoor een goede vergoeding krijgt van de bank waar de hypotheek wordt ondergebracht, zal de klant een zorg zijn zolang hij er zelf ook maar beter van is geworden.” Intermediair dat slecht of half werk levert heeft sowieso geen bestaansrecht, meent Franken. “Als tussenpersoon moet ik mijn werk goed doen en de klant centraal stellen. Doe ik dit niet, dan krijg ik geen doorverwijzingen en kan ik de zaak sluiten.” Franken noemt het ook “reëel dat de bank een ver-

goeding geeft aan het intermediair, omdat de tussenpersoon de bank veel werk uit handen neemt”. De klant krijgt volgens hem onafhankelijk advies ondanks deze vergoeding van de bank aan de adviseur. “Ik probeer een optimale mix te maken voor mijn klant, zodanig dat hij wel altijd flexibel blijft. Banken proberen klanten zoveel mogelijk vast te zetten, zodat de klant niet zo gauw van bank kan veranderen. Een spaarhypotheek is een mooi voorbeeld. Als klant ben je in principe dertig jaar getrouwd met de bank waar de polis is afgesloten. Bij een renteverlening slijkt de klant noodgedwongen meestal de veel te hoge verlengingsrente. De bank wijst je er bij het afsluiten van de hypotheek niet op dat je minder flexibel bent. Een tussenpersoon verdient zichzelf terug door hier wel op te wijzen.” De opkomst van alternatieve beloningstypen ver-

groot volgens Franken de macht van de banken alleen nog maar verder. “Als het advies van het intermediair niet meer ‘gratis’ is, zullen klanten minder gaan shoppen. Bovendien: als er op uurbasis wordt gewerkt, heeft de klant dan een garantie dat de adviseur met de beste aanbieding komt? In mijn ogen niet. Veel klanten zullen daarvoor liever direct zaken doen met de bank.” Volgens Franken moet het intermediair “gekoesterd worden zodat hij ervoor blijft zorgen dat de klant altijd de beste aanbieding krijgt uit de verschillende producten van de diverse instellingen”. Franken noemt de keuzevrijheid een van de leukste kanten van het vak. “Ik vergelijk mezelf wat dit aangaat wel eens met een aapje. Toen ik bij de bank werkte, kon ik in één boom klimmen met alleen de producten van die ene bank. Als intermediair ben ik meer een slingeraap geworden, die van boom naar boom kan slingeren.” ■



NN heeft de campagne afgesloten die ondernemers bewust wilde maken van de impact van arbeidsongeschiktheid en het belang van professionele begeleiding bij reïntegratie. Drie arbeidsongeschikte ondernemers die tijdens de campagne voor iedereen zichtbaar aan hun reïntegratie werkten, ontvingen als beloning van NN ieder een startkapitaal van 5.000 euro. Een daarvan is cateraar Roger Ruhlessin. Naast hem Lidwien Suur, directeur Inkomen NN.