

Financiën

# Advies voor 125 euro

Ministerie wil geldstromen tussen aanbieders en adviseurs van complexe financiële producten verbieden. Dat wordt wenen, ook voor consumenten

Remko Nods Illustratie Marc Kolle

**S**NS Bank rekent huizenkopers voor een hypotheekadvies sinds kort 2.950 euro. De bank declareert een vast bedrag, gebaseerd op een uurtarief van 125 euro en gemiddeld 24 uur per advies. Wil de klant nog andere producten, bijvoorbeeld een overlijdensrisicoverzekering, dan betaalt hij 450 euro per bijkomend advies. Dat is 'onafhankelijk', zegt Ton Timmerman, directeur Advies van SNS Bank. Mogelijk krijgt de klant dus een product geadviseerd dat door een concurrent van SNS Bank op de markt is gebracht. 'Er is geen andere bank in Nederland die dit doet.' Voor hypotheekadvies rekenen banken traditioneel 1 procent provisie van de hypotheeklening.

Bij SNS Bank mag de klant de komende maanden kiezen tussen het oude systeem en de nieuwe tarieven. Goedkoop ogen die niet, en van maatwerk kun je ook al niet spreken, maar: de prijzen zijn wél transparant. Met deze manier van werken loopt SNS Bank vooruit op het provisieverbod dat minister van Financiën Jan Kees de Jager (CDA) op 1 januari 2013 wil invoeren voor zogeheten complexe financiële producten, zoals hypotheekleningen en levensverzekeringen.

Vanaf die datum mogen aanbieders van complexe producten geen provisies meer uitkeren aan bemiddelaars en financieel adviseurs. Het nieuwe systeem heeft voorde-

len, maar ook duidelijke nadelen.

Het provisieverbod past in een reeks van maatregelen van De Jager om het aangetaste vertrouwen van consumenten in de financiële sector te herstellen na de vele affaires van de afgelopen 25 jaar rond (onder meer) aandelenlease-producten en woekerpolissen.

Sinds begin dit jaar zijn bonusprovisies op schadeverzekeringen al verboden. Bonusprovisies stimuleren adviseurs om vooral producten van één aanbieder te adviseren, ook als dit niet in het belang van de klant is. Daarnaast maakt De Jager binnenkort een eind aan de zogeheten *kickback*-provisies, die financieel adviseurs, vermogensbeheerders en banken ontvangen van aanbieders van beleggingsfondsen.

## Klant centraal

Met het provisieverbod voor complexe producten wil minister De Jager bewerkstelligen dat adviseurs de klant centraal stellen. Aan de vroegere praktijk, waarin adviseurs vaak financiële producten aanbevelen waarmee zij zelf het meest verdienen, komt dan een eind. Aanbieders kunnen adviseurs niet meer sturen met lucratieve beloningen als ze hun product verkopen. De adviseur zal zich richten op kwalitatief hoogstaand, onafhankelijk advies, zo is de hoop.

Maar de consument gaat wel echt betalen voor alle advies – óók als hij uiteindelijk geen product afneemt: dat is dan de manier waarop

adviseurs geld verdienen. Dat wordt ongetwijfeld even wenen, want veel consumenten denken dat alle financiële adviezen, inclusief hypotheekadviezen, 'gratis' zijn. Ten onrechte overigens: de advieskosten zitten tot nu toe verstopt in de prijs van het product, bijvoorbeeld in de hypotheekrente. Doordat de advieskosten voor de klant onzichtbaar waren, bleef hij in het ongewisse of zijn adviseur het beste product aanraadde, of juist het product dat hemzelf de hoogste provisie opleverde.

Vraag is ook: hoe reageren tussenpersonen? Het verdienmodel van de achttuizend financiële adviseurs staat met de nieuwe regels op de helling. Zij zullen niet zomaar genoegen nemen met minder inkomsten, verwacht directeur Bas Millenaar van De Hypotheek. Zijn bedrijf anticipeert op de nieuwe regels en zal dit jaar driekwart van zijn inkomsten direct van de klanten krijgen, door facturen te schrijven. Nog slechts een kwart komt dan uit provisies, schat hij.

Millenaar vreest dat producten die hij al tussenpersoon aan de man brengt, netto duurder worden. 'Het zou zomaar kunnen dat het voordeel van het verdwijnen van de provisie niet aan de consument wordt doorgegeven en dat de hypotheekverstrekker een beter winstmarge maakt,' waarschuwt Millenaar. 'Dat is moeilijk te controleren, aangezien de provisie doorgaans over de hele looptijd van de hypotheeklening wordt uitgesmeerd.'

## Ook uitvaartpolissen in het vizier

Uitvaartorganisatie Dela wil de afgeleverde uitvaartpolissen in het vizier nemen.

**U**itvaartorganisatie Dela trachtte de afgelopen maanden ambtenaren van het ministerie van Financiën ervan te overtuigen dat uitvaartpolissen geen complexe financiële producten zijn, en daarom net als simpele schadeverzekeringen niet onder het provisieverbod moeten vallen. Maar CDA-minister Jan Kees de Jager was niet gevoelig voor de lobby van Dela.

Een in december 2011 gepubliceerd, zeer negatief rapport van de Autoriteit Fi-

nanciële Markten over de vele excessen in de sector van de uitvaartpolissen, bracht De Jager in een brief aan de Tweede Kamer vlak voor Kerst tot de conclusie dat 'in de distributie van uitvaartpolissen de klant nog altijd niet of onvoldoende centraal staat. Het verkopen van producten staat voorop.'

Ook het voorstel van Dela om de provisie op uitvaartpolissen aan een maximum te binden, werd door Financiën afgewezen. 'Het bepalen van een maximum leidt tot impliciet afgestemd gedrag en ondermijnt daarmee de marktdiscipline,' stelt minister De Jager.

Complex: Hypotheken, Levensverzekeringen, Overlijdensrisicoverzekeringen, Beleggingsverzekeringen, Inkomensdervingsverzekeringen, Betalingsbeschermers, Arbeidsongeschiktheidsverzekeringen, Uitvaartpolissen

### Complex:

Hypotheken  
Levensverzekeringen  
Overlijdensrisicoverzekeringen  
Beleggingsverzekeringen  
Inkomensdervingsverzekeringen  
Betalingsbeschermers  
Arbeidsongeschiktheidsverzekeringen  
Uitvaartpolissen

### Niet complex:

Schadeverzekeringen  
Reisverzekeringen  
Wettelijke aansprakelijkheidspolissen  
Zorgverzekeringen



Brancheverenigingen van adviseurs en aanbieders van financiële producten hebben zich – al dan niet met tegenzin – neergelegd bij De Jagers revolutie. Het Verbond van Verzekeraars is inmiddels een verklaard voorstander van het provisieverbod – al heeft het wel tot de zomer van 2010 geduurd voordat directeur Leo de Boer inzag dat het verbod uiteindelijk toch niet meer tegen te houden was.

Ook voorzitter Loek Hermans van Adfiz, de koepelorganisatie van financieel adviseurs, is 'onder voorwaarden' overstag. Hermans wil nog wel voorkomen dat onafhankelijke adviseurs door het provisieverbod worden benadeeld ten opzichte van adviseurs in loondienst van banken en verzekeraars. Onafhankelijke adviseurs vreesden marktaandeel te verliezen aan adviseurs in loondienst, als die 'gratis' adviezen zouden kunnen blijven geven.

De Jager komt nu de onafhankelijke adviseurs tegemoet door een zogeheten dienstverleningsdocument in te voeren, dat alle

aanbieders, bemiddelaars en adviseurs al tijdens het eerste gesprek aan hun klanten moeten overleggen. In dit document moet expliciet worden weergegeven wat voor advies de klant mag verwachten en hoeveel dat kost. Ondoorzichtig gegoochel met tarieven moet zo tot het verleden behoren.

Het document moet bovendien alle informatie bevatten die de klant nodig heeft om de mate van onafhankelijkheid van de adviseur te beoordelen. Elke financiële band tussen adviseur en aanbieder van financiële producten moet in het dienstverleningsdocument kenbaar worden gemaakt.

#### Zonder advies

Adviseurs vrezen dat vooral minder draagkrachtige potentiële klanten zullen schrikken van hoge rekeningen voor adviesdiensten, en daarom voor financiële producten zonder advies zullen kiezen, die door zogeheten *execution only*-aanbieders op de markt worden gebracht. Zo adverteert kredietbemiddelaar Financieel Adviescentrum Nederland

op internet met adviesloze hypotheek. Het centrum vraagt slechts 699 euro bemiddelingskosten voor een aflossingsvrije hypotheek.

De Jager eist van bemiddelaars die hun klant niet adviseren, dat zij toetsen of de consument voldoende kennis heeft om zelf een verantwoorde keuze te maken. Ook moet hij de klant nadrukkelijk waarschuwen voor de risico's die kleven aan het aanschaffen van complexe financiële producten zonder degelijk advies.

Een goed financieel advies is niet goedkoop, maar een slecht financieel advies is nog veel duurder, zo leren de dubieuze praktijken uit het verleden. Hiermee motiveert De Jager zijn drastische stappen. 'Ik realiseer me dat het om ingrijpende maatregelen gaat. Ik ben er echter van overtuigd dat de cultuurverandering van productgedreven verkoop naar klantgerichte advisering die ermee beoogd wordt, van groot belang is om het vertrouwen in de financiële sector te herstellen,' schrijft hij aan de Tweede Kamer. ■