

Brede steun in Tweede Kamer
voor provisieverbod

Minister snijdt band tussen aanbieders en tussenpersonen door



Over twee jaar moet de financiële dienstverlening goeddeels provisie-loos verder als het aan politiek Den Haag ligt. Het zorgt voor de nodige discussies in de branche over onder meer de betaalbaarheid van advies en de concurrentie met direct writers.

TEKST ROBERT PALING

Na maanden van gekrakeel tussen aanbieders en intermediair en tussenpersonen onderling hakte minister De Jager (Financiën) half oktober de knoop door. Hij wil vanaf 2013 een provisieverbod voor financiële dienstverleners, met eenvoudige schadeverzekeringen als enige uitzondering. Hoewel er zo her en der wat kleine kanttekeningen bij worden geplaatst, is er op dit moment een ruime kamermeerderheid voor het voorstel van De Jager.

Elly Blanksma, financieel woordvoerder bij coalitiepartij CDA, stuurde direct een euforische 'tweet' de wereld in, nadat haar minister het verbod had afgekondigd. 'Mijn jaren-

lange pleidooi in de Kamer wordt beleid. CDA wil belang klant voorop', aldus Blanksma op haar Twitterpagina.

Ook Ewout Irrgang, financieel woordvoerder van de SP-fractie in de Tweede Kamer is enthousiast over het voorstel van de minister van Financiën. 'Wij hadden dit niet zonder reden zelf al in ons verkiezingsprogramma staan. Het wordt tijd om een eind te maken aan de praktijk van perverse provisies en hoge kosten voor financiële producten. Als de woerkerpolisaffaire ons iets heeft geleerd, is dat het wel.'

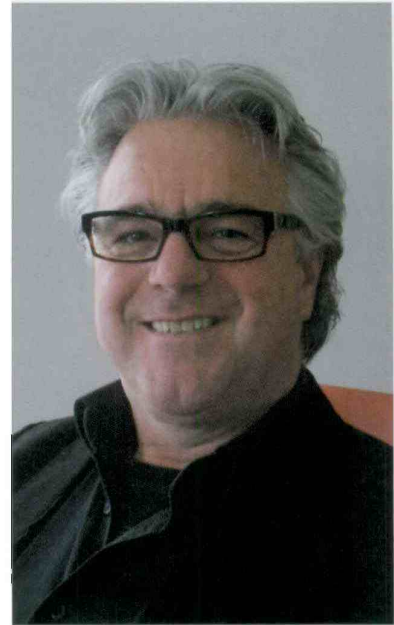
D66 noemt het bij monde van Kamerlid Wouter Koolmees 'een stap in de goede richting om consumenten meer helder-



Ewout Irrgang



Wouter Koolmees



Ron van de Snepscheut

heid te geven over waar ze exact voor betalen.' 'D66 wil dat consumenten één op één voor advies betalen, dat is onafhankelijk en gaat schimmige constructies tegen.'

Paginagrote advertentie

De Hypotheekshop was er als de kippen bij om de dag erna de minister te bedanken voor het verbod. In een paginagrote advertentie preeft directeur Ron Bavelaar de minister uitvoerig: 'Een gedurfde maar onvermijdelijke stap gezien de consumentenbelangen die hiermee gediend worden', zo stelde Bavelaar in de open brief.

'Een gedurfde maar onvermijdelijke stap'

Helemaal uit de lucht kwam deze steunbetuiging niet vallen. De Hypotheekshop werkt al bijna twee jaar tegen uurtarief waar adviesconcurrenten als De Hypotheker nog vasthouden aan betaling op basis van provisie. Bavelaar sprak in de advertentie dan ook de hoop uit dat hij in de branchevereniging OvFD zijn branchegenoten alsnog kan overtuigen. Die kans lijkt op voorhand niet groot aangezien medelid De Hypotheker bij monde van directeur Bas Millenaar al heeft aangegeven tegen een provisieverbod te blijven. Hij stelt dat de betaalbaarheid van hypotheekadvies in het geding komt en vindt het principieel onjuist dat aanbieders straks niet meer betalen voor de diensten die tussenpersonen voor hen ver-

richten. 'Banken en verzekeraars hangen de vlag uit voor De Jager', aldus Millenaar in het Financieele Dagblad. Ook Ron van de Snepscheut, directeur van het Veghelse advieskantoor RS-Verzekeringen vindt de advertentie van De Hypotheekshop 'teveel van het goede'. 'Bavelaar doet net of het revolutionair is dat klantbelangen centraal komen te staan, maar dat vind ik een zwaktebod. Het moet als adviseur altijd je intentie zijn om het belang van de klant centraal te stellen. Daar doet de beloningswijze helemaal niets aan af.'

Hij stelt dat de politiek 'het verhaal omdraait'. 'Niet het intermediair, maar de politiek zelf en aanbieders, zijn de grootste veroorzakers van de ellende in de branche. Jarenlang is consumenten een worst voorgehouden, onder meer met tal van leuke fiscale regelingen waar banken en verzekeraars gretig op insprongen. De regelingen werden even makkelijk weer geschrapt zodat de overheid de worst zelf kon opeten. Bank en verzekeraars houden het intermediair van oudsher ook al een worst voor door te schermen met hoge provisies of exclusiviteit. Laat er geen misverstand over bestaan, ik vind het prima als dergelijke zaken aangepakt worden. Maar het is een illusie als politici de indruk wekken dat een provisieverbod de oplossing is. Als iemand de intentie heeft om consumenten te misleiden hou je dat met een verbod niet tegen.'

De OvFD liet in een persbericht een oordeel over de brief van De Jager achterwege, maar riep hem op de randvoorwaarden in te vullen zodat 'onafhankelijk advies betaalbaar blijft'. Zo verlangt de OvFD een *level playing field* waarbij ook direct writers en bankadviseurs hun (advies)kosten inzichtelijk moeten maken. Verder hoopt de branchevereniging dat

de minister alsnog toestaat dat provisiegeden die nu nog 'vaststaan' als gevolg van de inducementnorm, met voorrang worden uitbetaald. Op die manier kunnen tussenpersonen beter omgaan met de 'radicale omslag van het beloningsmodel'. Volgens de brancheorganisatie leidt de inducementnorm nu al tot liquiditeitsproblemen bij tussenpersonen.

Harder buffelen

Van de Sneyscheut heeft meer last van de crisis op de woningmarkt dan van de invoering van nieuwe beloningsvormen. 'De impact op een klein advieskantoor als het mijne is enorm als je door de crisis de helft minder hypotheek doet. De invloed van regelgeving als de adviesmatch moet daarom ook niet overschat worden.'

Zelf werkt hij bij hypotheek op basis van een verrichtingstarief. 'De consument krijgt van te voren inzicht hoe de eindprijs in elkaar zit. Meerwerk en minderwerk zijn voor risico van respectievelijk mijzelf en de klant. Als je werkt op basis van een uurtarief weet de klant nog steeds niet waar hij aan toe is, want wie zegt dat de adviseur geen tien minuten schrijft terwijl de klant hem maar vijf minuten belt?'

Veel tussenpersonen zijn er net als Millenaar op tegen dat aanbieders straks helemaal niets meer betalen voor het onderhoud dat tussenpersonen aan hun polissen en hypotheek verrichten. Ze pleiten voor een andersoortige vergoeding. Irrgang is echter tegen iedere vorm van betaling van banken en verzekeraars richting het intermediair. Ook als dat in natura geschiedt, bijvoorbeeld door ondersteuning op het gebied van ICT. 'We moeten er geen enkel gaatje voor open laten. Ik heb geen enkel vertrouwen meer in het zelfregulerend vermogen in de branche.'

Een verschraving van het aanbod ligt op de loer als banken en verzekeraars niets meer mogen betalen aan het intermediair. Tussenpersonen zullen zich uit efficiencyoverwegingen gaan richten op een beperkter aantal producten waarmee ze hun klanten kunnen bedienen. Het is een constatering waar Irrgang -opnieuw- niet van wakker ligt. 'Ik denk dat het juist goed is als er minder producten komen. Vooral voor de financiële crisis uitbrak, was er een wildgroei aan producten waar zelfs de aanbieders nog nauwelijks zicht op hadden.'

Goede boterham

Hij is er ondanks zijn felle kritiek van overtuigd dat onafhankelijke adviseurs ook na het provisieverbod een goede boterham kunnen verdienen. 'Ik erken dat de omschakeling lastig is en dat sommige kantoren moeten wennen aan adviesvergoedingen die een stuk lager liggen dan in de tijden dat het niet op kon. Maar niet meer aan de leiband van de aanbieders lopen, geeft je als adviseur de kans om je te onderscheiden op basis van kwaliteit. Dat zou een voorwaarde moeten zijn voor iedereen die eer in zijn beroep stelt.'

Van de Sneyscheut onderschrijft deze woorden van Irrgang. 'De meeste adviseurs zijn van oudsher echte vakidioten, terwijl het nu steeds meer draait om ondernemerschap. Je moet je als adviseur aanpassen aan je omgeving en je bestaande en potentiële klantenkring. Daarbij is de prijs van je advies van veel minder groot belang dan waar velen bang voor zijn. De consument is alleen geïnteresseerd in de totaalprijs. Als je naar de Harense Smid gaat voor een computer en je wordt goed geholpen, kijk je uiteindelijk ook niet naar het uurloon van de adviseur maar naar de aanbiedingen. In die zin vind ik het ook absurd dat een hypotheekadviseur straks tot op de komma moet uitleggen waar zijn verdienen in zitten.'

Koolmees: 'D66 wil graag dat consumenten inzicht krijgen in wat ze voor advies betalen. Dan kunnen ze op prijs en kwaliteit vergelijken. De consument is gebaat bij eerlijke concurrentie en een heldere advieswereld. Het hanteren van uurtarieven en het afschaffen van provisies maken dit mogelijk.'

'Verzekeringportefeuille straks veel minder waard'

Eerlijke concurrentie

Hoezeer de meningen binnen het intermediair ook uiteen mogen lopen, over één ding zijn de meeste adviseurs het sowieso eens: van eerlijke concurrentie is op dit moment nog geen sprake. Zowel de OvFD als de dit jaar opgerichte brancheorganisatie Adfiz hameren er op dat direct writers ook open kaart moeten spelen over hun kosten. Van de Sneyscheut vindt het niet zo relevant. 'Zolang je direct writers als concurrent ziet, gedraag je je als een verkoper van producten, terwijl je advies verkoopt en producten inkoopt. Je moet de bakens verzetten.'

Ook Irrgang heeft er niet zoveel moeite mee dat het speelveld niet helemaal gelijk is. 'Als je binnenloopt bij Rabobank, weet je dat je alleen een hypotheek van hen geadviseerd krijgt. De advieskosten hebben daar niet het effect van een verkeerde prikkel. Waar we van af moeten is de schijnafhankelijkheid van tussenpersonen. Als je naar een hypotheekadviseur gaat en je betaalt voor advies, dan moet je ervan uit kunnen gaan dat dat advies onafhankelijk is.'

Wat Koolmees betreft, moeten ook de advieskosten bij direct writers inzichtelijk zijn. 'Al kun je natuurlijk niet voorkomen dat de bank zijn medewerker voor het advieswerk betaalt. Daarom zijn wij groot voorstander van onafhankelijke adviseurs, bij wie het geven van passend advies op de eerste plaats komt.'
