

# Verbod financieel product

Ref. dagblad 26/10/2010

Bij risicovolle financiële producten moet het tussenpersonen verboden worden te adviseren op basis van provisie, betoogt **drs. Fred de Jong**.

Veel consumenten en ondernemers maken gebruik van de diensten van financieel adviseurs (tussenpersonen) om hen te helpen bij de aanschaf van financiële producten. De meeste adviseurs worden door de bank of verzekeraar betaald voor het afsluiten van het product. Dat gebeurt via een percentage van de premie of hypotheeksom, de provisie.

De afgelopen jaren is op verschillende manieren gebleken dat provisie het goed functioneren van de adviesmarkt belemmert. Vooral als het gaat om de advisering van

complexe financiële producten zoals hypotheeken, levensverzekeringen en beleggingsproducten. Naarmate de consument meer premie betaalt, neemt de beloning van de tussenpersoon toe. Het systeem werkt dus zodanig dat tussenpersonen er een financieel belang bij hebben om hoge hypotheeken en complexe verzekeringen te adviseren.

De meeste van de ruim 9000 tussenpersonen in Nederland zijn zich bewust van hun verantwoordelijkheid en laten zich niet verleiden door hoge provisies. Er is echter ook een groep tussenpersonen die –mede daartoe aangezet door de banken en verzekeraars– het provisiebelang laat prevaleren boven het klantbelang.

Een verkeerde of te dure hypotheek, pensioenverzekering of inkomensverzekering kan

betekenen dat een consument met een grote restschuld komt te zitten, dat er te weinig aanvullend pensioen wordt opgebouwd of dat een weduwe na het overlijden van haar man met te weinig inkomen blijft zitten. Dat is een onverantwoord maatschappelijk risico.

Bij deze complexe (ik spreek liever van risicovolle) producten is het verstandig om provisie als prikkel te verbieden. Bij dergelijke producten moeten consument en tussenpersoon rechtsreeks afspraken maken over de dienstverlening en de kosten van het advies. Dat kan in de vorm van een uurtarief, een afgesproken vaste

prijs of een abonnementsvorm.

De adviseur heeft dan een financieel belang bij een onafhankelijk en kwalitatief goed advies en kan zo daadwerkelijk als hulp van de consument optreden. De consument op zijn beurt wordt geprikkeld om beter op te letten. Ook leidt een provisieverbod tot meer diversiteit in de adviesmarkt van hypotheeken en verzekeringen.

Minister De Jager van Financiën onderkent de problemen gelukkig ook en heeft aangekondigd dat hij provisies wil gaan verbieden. In zijn brief aan de Tweede Kamer is hij nog wel enigszins onduidelijk over de reikwijdte van het verbod.

Bij niet-risicovolle producten (zoals schade- en zorgverzekeringen) is een provisieverbod mijns inziens niet nodig.

Minder goed is het idee van de bewindsman om ook de directe beloning (zoals uurtarieven) te reguleren. Als de consument weet dat de overheid hem toch wel beschermt, werkt dat roekeloos gedrag in de hand.

Ten slotte is het van belang om te beseffen dat een provisieverbod niet betekent dat de consument noodzakelijk goedkoper uit is. Kwaliteit en onafhankelijk advies hebben immers hun prijs.

De auteur is zelfstandig onderzoeker/consultant op het gebied van financiële markten. Hij promoveerde vandaag aan de Universiteit van Amsterdam op een onderzoek naar marktfalen bij tussenpersonen.

## Provisiebelang prevaleert soms boven klantbelang