



Strikt vertrouwelijk
Ministerie van Financiën
Directie Financiële Markten
de heer dr. B. ter Haar
Postbus 20201
2500 EE DEN HAAG

Datum	8 juni 2009
Ons kenmerk	TGFO-AMWi-09051849
Pagina	1 van 5
Betreft	Provisies voor bemiddelaars in kredietbeschermers

Geachte heer Ter Haar,

De bepalingen inzake beloningstransparantie en provisiebetalings beogen de consument beter te beschermen. In het systeem van provisies schuilt namelijk het risico van beloningsgedreven 'kleuring' van het advies dat door tussenpersonen wordt gegeven, omdat de tussenpersoon door de aanbieder wordt betaald. De genoemde regels gelden nu voor complexe producten en hypothecaire kredieten. In onze consultatiereactie op de wijziging van het Besluit Gedragstoezicht financiële ondernemingen ("BGfo") hebben wij opgemerkt dat er producten zijn waarbij soortgelijke problemen spelen als bij de producten die thans onder de reikwijdte van de nieuwe provisieregels vallen. Zo kan ook bij niet-complexe producten de beloningsstructuur aanleiding geven tot misseling. We hebben aangegeven met name buitengewoon hoge provisies te constateren bij kredietbeschermers en woonlastenbeschermers, waarbij de premie wordt voldaan middels een eenmalige koopsom ('koopsomverzekeringen'), die wordt meegefinancierd met een consumptief of hypothecair krediet. Er bestaan sterke aanwijzingen dat dezelfde problematiek ook speelt bij uitvaartverzekeringen tegen koopsom.

Teneinde het voorgaande toe te lichten hebben wij u per e-mail van 15 mei 2009 inzicht gegeven in de eerste resultaten van het "Project Koopsomverzekeringen" ('Project'). Dit project doet onderzoek naar de hoogte van de provisies die worden betaald aan bemiddelaars en adviseurs door aanbieders van koopsomverzekeringen. In deze brief zal de Stichting Autoriteit Financiële Markten ('AFM') op uw verzoek haar e-mail van 15 mei 2009 nader toelichten.

Hiertoe zullen wij in deze brief eerst kort ingaan op de aanleiding, doelstellingen en de verschillende strategieën van het Project. Hierna lichten we de eerste resultaten van het Project nader toe. Vervolgens zullen wij ingaan op de beperkingen van het huidige wettelijk instrumentarium om de buitengewoon hoge provisies bij koopsomverzekeringen adequaat aan te pakken. Tot slot komt de AFM tot haar standpunt. De AFM staat achter uw voornemen om koopsomverzekeringen onder de provisietransparantie en inducementregels te brengen. De AFM maakt u er op attent dat er mogelijk een vlucht ontstaat naar premiebetalende verzekeringen, met name premiebetalende verzekeringen, waarbij de provisie vooraf wordt uitbetaald aan de adviseur/bemiddelaar. De AFM is hierop door meerdere marktpartijen gewezen.



Datum	8 juni 2009
Ons kenmerk	TGFO-AMWi-09051849
Pagina	2 van 5

Aanleiding Project

De AFM heeft vanuit de markt en de media verschillende signalen ontvangen die erop wijzen dat de provisies voor bemiddelaars van niet-complexe koopsomverzekeringen buitensporig hoog zijn. De bovenstaande signalen hebben er toe geleid dat de AFM inzicht wilde krijgen in de hoogte van de betaalde provisies en in de verhouding tussen de hoogte van de provisies en de werkzaamheden die de adviseur/bemiddelaar hiervoor verricht.

Doelstelling Project

De AFM heeft naar aanleiding van de hiervoor genoemde signalen een project opgezet dat onderzoek moest doen naar de betaalde provisies bij niet-complexe koopsomverzekeringen. Het Project doet geen onderzoek naar premiebetalende verzekeringen. Het doel van het project is een einde te maken aan de buitengewoon hoge provisies bij niet-complexe koopsomverzekeringen, die aanbieders van koopsomverzekeringen betalen aan adviseurs/bemiddelaars. Deze buitengewoon hoge provisies zijn niet in het belang van de cliënten van deze verzekeraars. Daarbij wordt gekeken of de provisies in verhouding staan tot de werkzaamheden die de bemiddelaar dient te verrichten om tot een passend advies te komen. Het Project heeft zich met name gericht op arbeidsongeschiktheids-, overlijdensrisico- en werkloosheidsverzekeringen tegen koopsom die in combinatie met een krediet worden afgesloten. In de markt worden deze verzekeringen vaak aangeduid als kredietbeschermingsverzekeringen (bij consumptief krediet) en woonlastenverzekeringen (bij hypothecair krediet).

Strategieën Project

Het Project heeft verschillende strategieën bedacht om haar doelstellingen te verwezenlijken. Wij zullen hieronder kort ingaan op de voor u meest relevante onderdelen van deze strategieën.

- In de periode vanaf 2 maart 2009 tot 20 april 2009 zijn gesprekken gevoerd met zes verzekeraars/samenstellers van niet-complexe koopsomverzekeringen. Bij de selectie van de verzekeraars is rekening gehouden met hun marktaandeel en de representativiteit. Het gaat hierbij om partijen met een relatief grote omzet en marktaandeel. De AFM heeft bij deze partijen onder andere informatie over de hoogte van de provisie opgevraagd die wordt uitbetaald aan de adviseur/bemiddelaars in deze producten. De AFM heeft met deze partijen ook gesproken over mogelijke oplossingen voor de excessen in de provisies van deze producten en welke rol de individuele partijen hierbij zelf kunnen spelen. Uit de gesprekken met deze partijen is gebleken dat er perverse prikkels bestaan voor een hoge provisie voor de adviseur/bemiddelaar (de partij die de hoogste provisie betaalt, verkrijgt het grootste marktaandeel). De meeste betrokken partijen hebben daarom hun voorkeur uitgesproken voor een wettelijke regeling om de hoge provisies aan te pakken.
- In dezelfde periode heeft de AFM zelfregulering van de branche van genoemde verzekeringen gestimuleerd (via het Verbond van Verzekeraars), zodat de branche er zelf voor zou zorgen dat de provisies in niet-complexe koopsomverzekeringen marktconform zijn en in verhouding staan tot de werkzaamheden die de adviseur/bemiddelaar dient te verrichten om een passend advies te geven. Dit heeft (vooralnog) niet tot het gewenste resultaat geleid. Ook het Verbond bleek voorstander te zijn van een wettelijke regeling.



Datum 8 juni 2009
Ons kenmerk TGFO-AMWi-09051849
Pagina 3 van 5

- Een volgende stap van het project zal zijn het doen van onderzoek naar de verhouding tussen de hoogte van de provisies en de werkzaamheden die de adviseur/bemiddelaar hiervoor verricht. De verwachting is dat de hoogte van de provisie niet in verhouding zullen staan met de werkzaamheden van de adviseur/bemiddelaar. Een indicatie hiervoor is ook de aan u gerichte brief van Fidín van 26 mei 2009, waarin zij voorstelt de provisie te maximeren op 25% van de koopsom.
- Het openbaar maken van de resultaten van het onderzoek. Zoals bij u bekend, zullen wij - gelet op onze geheimhoudingsplicht - geen instellingsspecifieke informatie openbaar maken. Het is nu nog niet duidelijk op welke wijze de resultaten van het onderzoek openbaar zullen worden gemaakt.

Cijfermatige onderbouwing eerste resultaten

De AFM heeft tijdens het project informatie opgevraagd over de periode 2006 tot en met 2008. De in de e-mail van 15 mei 2009 genoemde cijfers hebben uitsluitend betrekking op cijfers over 2008. De data uit de jaren 2006 en 2007 zijn opgevraagd om inzage te krijgen in de ontwikkeling van de hoogte van de provisie en de ontwikkeling van de marktaandelen.

Inmiddels zijn alle ontvangen gegevens verwerkt. Uit de geïnventariseerde informatie is gebleken dat alle verzekeraars die kredietbeschermers (bij consumptief krediet) aanbieden (drie van de zes partijen) provisies uitbetalen aan de adviseur/bemiddelaar die in 2008 varieerden van 25% tot 86 % van de koopsom. Het gros van de aan de adviseurs/bemiddelaars betaalde provisies ligt rond de 80% van de koopsom.

Bij verzekeraars die woonlastenbeschermers (bij hypothecair krediet) aanbieden loopt de provisie die wordt betaald aan de adviseur/bemiddelaar op tot 71% van de koopsom. De gemiddelde provisie ligt rond de 42%. Hierbij moet worden opgemerkt dat de gemiddelde koopsom bij woonlastenbeschermers veelal hoger ligt dan bij kredietbeschermers (het verzekerde krediet is namelijk hoger).

Oordeel AFM over huidige wettelijk instrumentarium

De AFM is van oordeel dat het huidige wettelijk instrumentarium niet toereikend is om buitensporige provisies adequaat aan te pakken. Hieronder volgt een korte juridische uiteenzetting.

Transparantieregels (artikel 4:20 Wft en artikel 58 BGfo)

Op basis van artikel 4:20 Wet op het financieel toezicht ('Wft') dient voorafgaande aan het advies aan de cliënt informatie worden verstrekt die relevant is voor een adequate beoordeling van het product. Artikel 4:20 Wft is onder andere uitgewerkt in artikel 58 BGfo. In artikel 58 BGfo staat aangegeven dat voorafgaand aan de totstandkoming van een overeenkomst inzake een complex product of hypothecair krediet een bemiddelaar een consument informatie verstrekt 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 (provisietransparantieregels).

Artikel 58 BGfo geldt echter niet voor niet-complexe producten, zoals kredietbeschermers en woonlastenbeschermers. Bemiddelaars in niet-complexe verzekeringen hebben op grond van dit artikel geen



Datum	8 juni 2009
Ons kenmerk	TGFO-AMWi-09051849
Pagina	4 van 5

verplichting om voorafgaand aan de totstandkoming van een overeenkomst inzake een niet-complexe verzekering informatie te verstrekken over de provisies.

Inducementregels (artikel 149a BGfo)

Daarnaast stelt artikel 149a BGfo (als uitwerking van artikel 4:72 en 4:73 Wft) dat een aanbieder, bemiddelaar of adviseur geen provisie verschafft of ontvangt, 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.

Ook hier geldt echter dat artikel 149a BGfo niet geldt voor niet-complexe producten. Aanbieders van en bemiddelaars in niet-complexe verzekeringen zijn niet gebonden aan de verplichting om geen provisie uit te betalen of te ontvangen die niet noodzakelijk is voor het verlenen van de betreffende dienst of deze mogelijk maakt.

Adviesregels (artikel 4:23 Wft)

Op grond van artikel 4:23 Wft geldt dat een financiële onderneming die een klant adviseert, bij haar advies in het belang van de cliënt informatie dient in te winnen over diens financiële positie, kennis, ervaring, doelstellingen en risicobereidheid (het 'klantprofiel') voorzover dit redelijkerwijs relevant is voor het advies (artikel 4:23, eerste lid onderdeel a Wft). Zij draagt er voor zorg dat haar advies mede is gebaseerd op deze informatie (artikel 4:23, eerste lid, onderdeel b Wft). Op basis van dit artikel kunnen wij niet stellen dat een adviseur/bemiddelaar die een advies geeft in een niet-complexe koopsomverzekering, waarbij een excessief hoge provisie wordt uitbetaald aan de bemiddelaar, artikel 4:23 Wft overtreedt. De interpretatie van artikel 4:23 Wft gaat niet zo ver. De norm van artikel 4:23 Wft schrijft voor dat het advies gebaseerd moet zijn op de geïnventariseerde informatie, zodat een passend advies wordt gegeven. Dit betekent dat wanneer een advies bij de cliënt past voor wat betreft kennis, ervaring, doelstellingen en risicobereidheid en de prijs van het financiële product (inclusief de provisie) eveneens past bij de financiële positie van de cliënt (lees: de cliënt kan het product betalen), dan voldoet het advies aan de vereisten van artikel 4:23 Wft. De verschillende componenten waaruit de prijs is opgebouwd (provisie, risicopremie en kosten) van het product spelen op grond van artikel 4:23 Wft geen afzonderlijke rol in de beoordeling of de prijs past bij de financiële positie van de cliënt (lees: kan de cliënt het product betalen). Hierdoor kan moeilijk worden betoogd dat een product dat een hoge provisie kent, alleen op basis daarvan niet kan passen bij een cliënt, waardoor artikel 4:23 Wft zou worden overtreden. In dat verband is ook belangrijk dat de wetgever heeft bepaald dat adviseurs/bemiddelaars kunnen kiezen of zij op basis van een objectieve dan wel niet-objectieve analyse adviseren (zie artikel 4:72 respectievelijk 4:73 Wft). Dit heeft tot gevolg dat adviseurs/bemiddelaars ervoor kunnen kiezen om alleen die verzekeringsproducten in hun portefeuille op te nemen die een hoge provisie kennen. Reeds daarom kan niet worden gesteld dat adviseurs/bemiddelaars alleen vanwege een hoge provisie van een bepaald product artikel 4:23 Wft overtreden, terwijl dat product wel bij het klantprofiel van een cliënt past. Bij het vorenstaande wordt opgemerkt dat er inverse/perverse prikkels bestaan die leiden tot een trend naar hogere provisies. Wordt deze trend niet gevolgd, dan zal dit leiden tot omzetverlies.



Datum	8 juni 2009
Ons kenmerk	TGFO-AMWi-09051849
Pagina	5 van 5

Voor de goede orde merken wij op dat de adviesregels niet van toepassing zijn op uitvaartverzekeringen tegen koopsom. Wij verwijzen u hiervoor naar de antwoorden op de kamervragen van mevrouw Vos van 24 maart 2009 en met name naar het antwoord op vraag 4.

Standpunt AFM

Zoals eerder aangegeven en gelet op het vorenstaande, staat de AFM achter uw voornemen om koopsomverzekeringen onder de provisietransparantie en inducementregels te brengen. De AFM maakt u er op attent dat mogelijk een vlucht ontstaat naar premiebetalende verzekeringen, met name premiebetalende verzekeringen, waarbij de provisie vooraf wordt uitbetaald aan de adviseur/bemiddelaar. De AFM is hierop door meerdere marktpartijen gewezen.