



Deskundigheid, registratie (en nog een paar onderwerpen)

Mr. J. Oosterbaan Martinius
Algemeen directeur Bureau D & O



Onderwerpen



1. Level playing field
2. Portefeuillerecht
3. Inducement
4. Deskundigheid en registratie



Level playing field



Algemeen beginsel van behoorlijk Bestuur:

Voorwaarden die de overheid aan ondernemers oplegt, moeten voor ondernemers die in een gelijke situatie verkeren op dezelfde wijze gelden.

Link met artikel 1 Grondwet: Allen die zich in Nederland bevinden, worden in gelijke gevallen gelijk behandeld.



Gelijk

Brabantse cafés blij met uitspraak over rookverbod

Gepubliceerd: 12 mei 2009 22:27 | Gewijzigd: 12 mei 2009 22:32

Door onze correspondent Esther Wittenberg

Eindhoven/Tilburg, 12 mei. In diverse kleine cafés in Brabant werd vanavond voorzichtig enthousiast gereageerd op de uitspraak van het hof.

Als helden kwamen Tonny van Haperen en zijn vrouw vandaag de rechtzaal uit. Tientallen

kasteleins van eenmanszaken applaudisseerden. Camera's draaiden. Van Haperen: „We hebben heel wat teweeg gebracht. Er is rechtgesproken voor de kleine cafés.”

Archief - Roken in klein café niet meer verboden

Van Haperen en zijn vrouw werden als uitbaters van café Victoria in Breda ook in hoger beroep vrijgesproken van overtreding van het rookverbod. Volgens het hof ontbreekt in de Tabakswet een deugdelijke wettelijke grondslag die het instellen en handhaven van een rookverbod kan verplichten aan horecaondernemers zonder personeel.



Gelijke voorwaarden intermediair/directe aanbieders



1. Indien geadviseerd wordt dan gelden voor beiden de wettelijke adviesregels: 4:23 Wft
2. Beiden mogen gebruik maken van execution only
3. Beiden moeten dienstverleningsdocument uitreiken
4. Voor beiden geldt dat ze, indien meer dan 50 voltijd werknemers, gebruik kunnen maken van het bedrijfsvoeringsmodel in plaats van diplomamodel



Directe aanbieders: Banken en verzekeraars



- Wij verkopen eigen producten en krijgen hierover geen provisie. Wij zijn in dit opzicht **niet gelijk** aan intermediair. Dus provisieregels gelden niet voor ons.
- Wij verkopen eigen producten en zijn dus niet gelijk aan intermediair die optreedt als de belangenbehartiger van de klant. En is dus geen perverse prikkel. En dus hoeft de klant onze kosten voor advies niet apart te betalen.



Directe aanbieders: Banken en verzekeraars



- Omdat we niet gelijk aan intermediair zijn, geldt voor ons dus:
 - Geen verplichting tot transparantie provisie (die hebben we niet)
 - Geen noodzaak dat klant advies apart betaalt
 - Dus kosten advies mogen in kosten product zitten en door klant gespreid over looptijd worden betaald



De minister



- Ook directe aanbieders moeten dienstverleningsdocument aanbieden (naast dienstenwijzer en alleen voor producten waarvoor dvd verplicht is)
- In dvd moeten directe aanbieders aangeven:
 - Advieskosten
 - Distributiekosten
 - In nominale bedragen
 - Welke dienst ze leveren (advies/nazorg)



De minister



- “Voor een gelijk speelveld is het tenslotte **van belang** dat de prijzen van de (netto) producten die via adviseurs/bemiddelaars worden gedistribueerd, **lager** zijn dan de prijzen van vergelijkbare producten van banken en direct writers”
- Logisch. Bij directe aanbieder zitten de (aanzienlijke kosten advies en distributie) in prijs product
- Bij intermediair zitten kosten advies niet in product



De minister



- Vinden van een juiste rekenmethodiek om kosten advies en distributie vast te stellen is weerbarstig
- Er komt geen wettelijk voorgeschreven formule
- “Ik zal ontwikkeling in de markt nauwgezet monitoren”

Uitspraak van de week

14-06-2011 • Minister van Financiën • 0 reacties

We moeten er niet te veel van verwachten

Sprekend over een gelijk speelveld, tijdens het **Kamerdebat over provisieregels** in de eerste week van juni.



En ook Verbond twijfelt



Verbond twijfelt aan gelijk speelveld

01-06-2011 • 32 reacties

Het Verbond van Verzekeraars ziet de komende jaren niet direct een gelijk speelveld ontstaan tussen verzekeraars en intermediair. "Ik weet niet of dat realistisch is", zo stelt voorzitter en tevens SNS Reaal-topman Ronald Latenstein naar aanleiding van de oproep van minister De Jager om nettoproducten via het intermediaire kanaal lager te prijzen dan in het directe kanaal.

Latenstein is het daar niet op voorhand mee eens, zo zeg hij in een interview in de nieuwste editie van AM. "Deze passage uit de brief van De Jager behoeft een vervolgdiscussie." Hij gelooft eigenlijk niet dat er ooit een volledig gelijk speelveld gaat komen. "We zullen er best een stukje naartoe opschuiven. Maar het zou toch bijzonder zijn als je straks een product bij het ene distributiekanaal voor een lagere prijs krijgt."

Aan het CAR-model, waarbij de adviseur alleen door de klant wordt betaald, valt bij het Verbond nog steeds niet te tornen. "Al moeten we bekijken hoe we daar in de overgangsfase mee omgaan. We zijn op zoek naar goede overgangsmoedellen, waarmee we voorkomen dat alles op z'n kop wordt gezet en zaken kapot worden gemaakt."





Visie Bureau D & O



1. Concurrentieverhoudingen zullen niet gelijk worden
2. Verschil in transparantie kosten is oneerlijk maar die ongelijke concurrentie kan intermediair aan
3. Verschil dat bij aanbieders kosten advies en distributie als onderdeel van product mogen worden betaald en bij intermediair niet is echter zeer schadelijk voor intermediaire systeem en **derhalve onacceptabel**



Twee opties



- Of consument moet bij directe aanbieders advies- en distributiekosten in één keer naast eerste premie betalen
- Of accepteren dat de kosten intermediair, mits afgesproken en geaccordeerd door de klant, een transparante opslag op de premie mogen zijn
 - Lost groeiende zorg toegankelijkheid advies lagere inkomens op
 - Maakt allerlei reeds opkomende “creatieve oplossingen” overbodig



Onderwerpen



1. Level playing field
2. Portefeuillerecht



Aanleiding



- Vraag of met komend verbod op provisie huidige “portefeullerechten uit Wft moeten worden geschrapt:
- Verbond : Ja
- Adfiz : Nee
- Kamer : Voorzichtig omgaan met onderwerp portefeullerechten



Oorsprong



- Wet Assurantiebemiddeling
- Bescherming
 - Zwakke intermediair tegen sterke aanbieder
 - Klant doordat intermediair ontwikkelingen kan volgen
- Uitsluitend provisie
- Verbod afstand provisie
- Recht op incasso
- Klant behoort tot portefeuille intermediair
- Adviseur mag portefeuille overdragen
- Geldt alleen voor verzekeringen



Portefeuillerechten: Niet over nadenken!



- Bij schade blijft provisie toch bestaan? Dus verbod op provisie bij complexe producten kan geen reden zijn om aan portefeuillerechten te morrelen
- Met verdwijnen portefeuillerechten verdwijnt de waarde van mijn bedrijf
- Er verandert al zo veel. Kan er ook iets met rust worden gelaten?



Portefeuillerechten: Wel over nadenken!



- Raar om wel iets te regelen voor verzekeringen maar niet voor andere financiële producten
- Aanbieders stellen steeds meer directe kanalen open. Multi channel is geen verboden begrip meer
- Intermediair neemt afstand van aanbieder en positioneert zich dicht bij klant
- Goede advisering wordt ingewikkelder ook omdat klanten kritischer worden wanneer het misgaat.



Modernisering portefeuillerechten?



In relatie intermediair – aanbieder:

Indien ik als adviseur een van mijn klanten in contact breng met een aanbieder, dan wil ik niet dat die aanbieder vervolgens gaat trachten die klant los te weken van mijn kantoor:

- concurrentiebeding?
- relatiebeding?





Modernisering portefeuillerechten?



In relatie klant – aanbieder:

Indien ik als klant op advies van mijn adviseur een financieel product van een aanbieder aanschaf, dan wil ik vervolgens niet door die aanbieder worden benaderd met andere adviezen dan mijn adviseur die heeft gegeven:

- aanbieder kent mijn situatie niet
- aanbieder kijkt alleen naar eigen assortiment



Consument mag ongewenste adviezen blokkeren

Hoe voorkom je ongewenste e-mail?

10 tips om spam te verminderen

Spam kost tijd en veroorzaakt irritatie. Het is niet volledig uit te roeien, maar er zijn wel manieren om de ongewenste e-mail te filteren. Deze tips helpen je om spam flink te verminderen.

[Ads door Google](#) [Anti Spam](#) [Bel Me Niet](#) [Spam Filter](#) [Eigen Bedrijf](#)

1 Installeer een spamfilter

Je kunt een spamfilter installeren die ervoor zorgt dat zoveel mogelijk ongewenste e-mail wordt tegengehouden. Deze filters worden automatisch bijgewerkt, zodat ze altijd de meest recente spammails die in omloop zijn kunnen weren. Surf naar mailwasher.net en download het gratis programma. Dit programma bekijkt iedere keer welke mailtjes er op de server staan en welke daarvan mogelijk spam bevatten. Een ander voorbeeld van een goede spamfilter is [SPAMfighter](#). Dit programma is verkrijgbaar als gratis standaardversie of als Pro-versie voor 25 euro, met 30 dagen op proef. [Bekijk de test van verschillende anti-spamprogramma's.](#)



Bel-me-niet Register
Het wettelijke Bel-me-niet Register

[Tel.nr. blokkeren](#) [Telemarketing](#) [Inloggen](#)

TELEFOONNUMMER BLOKKEREN Consumenten en bedrijven die vallen onder de wettelijke regeling (maatschappen, vof's en eenmanszaken) die telefoonnummers wensen te blokkeren. Klik hier .	TELEMARKETING Bedrijven, zoals adverteerders, callcenters en databewerkers die telemarketingacties wensen uit te voeren. Klik hier .	INLOGGEN Indien u reeds een gebruikersaccount hebt, kunt u hier inloggen.
--	--	---

Het wettelijke Bel-me-niet Register stelt zich tot doel om consumenten irritatie over ongevroegde telemarketing te verminderen.





Alternatief portefeuillerechten



- Of wettelijk regelen
- Of privaatrechtelijk regelen:
 - Bemiddelaar maakt met aanbieder privaatrechtelijke regeling respectering klantrelatie van bemiddelaar
 - Klant instrueert aanbieder af te zien van rechtstreekse adviezen



Onderwerpen



1. Level playing field
2. Portefeuillerecht
3. Inducement



Inducement



In de kern, het verbod om een hogere beloning te ontvangen dan gerechtvaardigd is, gelet op de prestatie die de bemiddelaar heeft verricht:

- Er is dus wel een wettelijke regeling die te hoge advieskosten voor intermediair verbiedt
- Er is geen wettelijke regeling die te hoge advies en distributiekosten voor directe aanbieders verbiedt
- Ook hier geen sprake van level playing field



Inducement



- De bedoeling achter wetgeving is goed
- Maar regeling zelf is draak van wetgeving
- Inmiddels 5 “inducementregelingen”



Inducement 1: 149a Bgfo



- Complexe producten, hypotheeken, betalingsbeschermers, uitvaart
- Betreft provisie
- Richt zich tot aanbieders én bemiddelaars
- Provisie moet “passend” zijn
- Na 1 januari 2013 niet meer relevant (?):
 - Doorlopende provisie



Inducement 2: Directe beloning



- Voorstel minister: per 1 januari 2012
- Alleen voor directe beloning
- Toetsing aan kennelijk onredelijk
- Is marginale toetsing
- Minister: “gaat minder ver dan passend omdat er geen aanbieder bij betrokken is die perverse prikkels uitdeelt”
- Advocaat Sjoerd Meijer: “Ik zie geen rechtsmiddel waarmee de AFM de inducementnorm bij directe beloning kan afdwingen”



Inducement 3: Schade



- Voorstel minister
- Met ingang 1 januari 2012
- Inducement ook voor schade
- Maar deze inducement blijft beperkt tot verbod op niet transactie gerelateerde beloning. Dus bonus en winstcommissie
- Hoogte provisie zelf wordt niet getoetst



Inducement 4: Volmacht



- Voorstel minister
- Met ingang van 1 januari 2012
- Verbod op niet transactie gerelateerde beloning dus winst/bonus of welke andere vergoeding dan ook
- Tekencommissie omvormen naar verrichtingentarief
- Verrichtingentarief moet “passend” zijn



Inducement 5: De AFM en de AOV



- AFM heeft onderzoek gedaan naar AOV markt
- Niet naar de adviezen maar naar uitkering en producten
- Een van de conclusies: Provisies 18 % voor AOV zijn te hoog
- Opdracht aan aanbieders om voor 2013 provisie naar passend niveau te brengen



Arbeidsongeschiktheidsverzekeringen voor zelfstandigen
AFM wijst verzekeraars op gebreken arbeidsongeschiktheidsverzekeringen

Amsterdam, Juni 2011





Visie Bureau D & O



- Voor AFM onmogelijke regeling om goed uit te voeren
- Werk met één begrippenstelsel
- Beperk regeling tot tegengaan van excessen
- Zorg verder voor:
 - Goede transparantie
 - Goede voorlichting consument
- Laat verder over aan:
 - Kifid
 - Civiele rechter



Onderwerpen



1. Level playing field
2. Portefeuillerecht
3. Inducement
4. Deskundigheid en registratie



Deskundigheid



Voorstel minister:

1. Verhoging aantal diploma's naar HBO-niveau
2. Naast kennis ook vaardigheid
3. Eerst schriftelijk examen dan mondeling
4. PE afsluiten met examen
5. Een examenvragenbank
6. Einde bedrijfsvoeringsmodel
7. Alle medewerkers die adviseren moeten gediplomeerd zijn
8. Apart diploma voor Schade zakelijk



Kamer



Huizing – VVD:

“Welk doel wordt bereikt? Geen doel op zich zelf”

Plassterk – PvdA:

“Aarzeling hoe gedetailleerd overheid dit moet regelen”.

Irrgang – SP:

“Niet te streng waar niet nodig”

Van Dijck – PVV:

“Minister schiet door”

Blanksma – CDA:

“Deskundigheid moet omhoog maar niet iedereen op HBO-niveau”

Koolmees – D66:

“Niet te veel regulering. Wachten op uitkomst consultatie”



Verwachting Bureau D & O



- Vormen van bedrijfsvoering blijven bestaan
- Verhoging basisdiploma's
- Gedifferentieerd systeem voor medewerkers
- Nadere aanduiding wie adviseur is
- Meer aandacht voor vaardigheid
- Toetsen op examen en PE
- Een exameninstituut of vragenbank
- Nieuwe inrichting zal nodige tijd kosten
- Haalbaarheid 2013 is twijfelachtig



Registers



- Personenregister
- Onafhankelijkheidsregister
- Tuchtrect



Personenregister



- Register van elke adviseur
- Met vermelding deskundigheid
- Minister, Kamer, Kockelkoren: Consument gaat dit niet raadplegen
- Minister: Ben voorstander van register maar branche zal dit zelf moeten oppakken.



Onafhankelijkheidsregister



- Sterke wens die binnen politiek leeft
- Consument moet snel kunnen zien of adviseur wel of niet onafhankelijk is
- Kennelijk is dienstenwijzer niet voldoende
- Definitie wat onder onafhankelijkheid wordt verstaan ontbreekt nog



Integriteit



- Sterke lobby vanuit DSI
- Elke adviseur onder tuchtrecht
- Mogelijkheid dat adviseur waarvan vastgesteld wordt dat deze niet integer is blijvend uit bedrijfstak wordt gestoten
- Veel haken en ogen:
 - Ook medewerkers zonder klantcontact
 - Welke integriteitsnormen
 - Verwijt samenleving op Kifid: Jullie keuren je eigen vlees
 - Aanzienlijke kosten
 - Relatie met privaatrecht



Register Financieel Adviseur

- FFP + Opleidingsinstituten
- Nieuwe opleiding
- Nieuw register
- Integraal adviseren

FFP introduceert Register Financieel Adviseur (RFA)

17-06-2011 • 18 reacties

De Vereniging FFP, de beroepsorganisatie van gecertificeerd financieel planners, lanceert vandaag het Register Financieel Adviseur (RFA). De FFP wil hiermee een nieuwe beroepsstandaard creëren "voor adviseurs die op basis van een integraal klantbeeld financieel advies geven." Begin 2012 kunnen de eerste kandidaten in het register worden ingeschreven: zelfstandig werkende financieel adviseurs en medewerkers van intermediaire bedrijven, banken en verzekeraars.



Met de introductie van het nieuwe RFA (www.rfa.nl) wil de FFP de lacune opvullen tussen de adviseur op basaal Wft-niveau en de hooggekwalificeerde financieel planner en daarnaast een bijdrage leveren aan een kwaliteitsverbetering van de vakbekwaamheid en deskundigheid van financieel adviseurs in ons land. "In feite creëren wij een nieuw type adviseur die afscheid heeft genomen van de productbemiddeling en zo tegemoet komt aan behoeften en wensen van consument, overheid en toezichthouder", zegt FFP-directeur Marjan van Kasteren. Op basis van het RFA-beroepsprofiel worden een nieuwe beroepsopleiding en examens ontwikkeld in samenwerking met exameninstituut SEFD en opleidingsinstellingen Dukers & Baelemans, Elsevier, NCOI en Nibe-SVV. De beroepsopleiding gaat dit najaar van start. De reeds in de branche aanwezige vakbekwaamheid moet via de EVC-methodiek (Erkenning Verworven Competenties) kunnen worden meegenomen, c.q. meegewogen in het opleidingstraject van het RFA.

Het aantal potentiële inschrijvingen schat de FFP op meer dan 25.000 personen. "Wij hebben straks twee grote registers. Als bijbehorende structuur zou je kunnen denken aan twee zusterverenigingen RFA en FFP", zegt Van Kasteren in een **interview** in het vandaag verschenen AssurantieMagazine. "Maar je kunt ook denken aan een 'superfederatie' voor alle adviseurs op financieel terrein. Dat zou in één klap een einde maken aan het eilandjes-denken dat onze branche zoveel problemen heeft opgeleverd."



Visie Bureau D & O



- Veel organisaties hebben het moeilijk
- Veel plannen lijken vooral ingegeven om organisaties bestaansrecht in toekomst te bieden
- Enige centrale regie over toekomstige inrichting intermediair distributie lijkt te ontbreken
- Intermediair zal zelf heel kritisch afwegingen moeten maken



Deskundigheid, registratie (en nog een paar onderwerpen)