

Vergaderjaar 2010–2011

31 086

Wijziging van de Wet op het financieel toezicht ter implementatie van richtlijn markten voor financiële instrumenten (Wet implementatie richtlijn markten voor financiële instrumenten)

Nr. 28

VERSLAG VAN EEN ALGEMEEN OVERLEG

Vastgesteld 13 juli 2011

De vaste commissie voor Financiën¹ heeft op 7 juni 2011 overleg gevoerd met minister De Jager van Financiën over:

- **de brief van de minister van Financiën d.d. 14 april 2011 betreffende de uitwerking van de regelgeving van het provisieverbod (31 086, nr. 27);**
- **de brief van de minister van Financiën d.d. 2 mei 2011 betreffende de beleidsvoornemens vakbekwaamheid financiële dienstverleners (32 545, nr. 3).**

Van het overleg brengt de commissie bijgaand geredigeerd woordelijk verslag uit.

De voorzitter van de vaste commissie voor Financiën,
Dezentjé Hamming-Bluemink

De griffier van de vaste commissie voor Financiën,
Berck

¹ Samenstelling:

Leden: Slob (ChristenUnie), Dezentjé Hamming-Bluemink (VVD), voorzitter, Omtzigt (CDA), Irrgang (SP), Knops (CDA), Neppérus (VVD), Blanksma-van den Heuvel (CDA), Tony van Dijck (PVV), Spekman (PvdA), Thieme (PvdD), Heijnen (PvdA), ondervoorzitter, Bashir (SP), Sap (GroenLinks), Harbers (VVD), Plasterk (PvdA), Groot (PvdA), Van Bommel (PVV), Braakhuis (GroenLinks), Van Vliet (PVV), Dijkgraaf (SGP), Verhoeven (D66), Koolmees (D66) en Huizing (VVD).

Plv. leden: Rouvoet (ChristenUnie), Ten Broeke (VVD), Van der Werf (CDA), Gesthuizen (SP), Van Hijum (CDA), Leegte (VVD), Haverkamp (CDA), Graus (PVV), Bouwmeester (PvdA), Ouwehand (PvdD), Van der Veen (PvdA), Grashoff (GroenLinks), Schaart (VVD), Vermeij (PvdA), Smeets (PvdA), Beertema (PVV), Van Gent (GroenLinks), De Jong (PVV), Van der Staaij (SGP), Koşer Kaya (D66), Pechtold (D66) en Ziengs (VVD).

Voorzitter: Dezentjé Hamming-Bluemink
Griffier: Berck

Aanwezig zijn zes leden der Kamer, te weten: Dezentjé Hamming-Bluemink, Irrgang, Koolmees, Blanksma-van den Heuvel, Tony van Dijk, Plasterk en Huizing,

en minister De Jager van Financiën, die vergezeld is van enkele ambtenaren van zijn ministerie.

De **voorzitter**: Ik open de vergadering.

De heer **Huizing** (VVD): Voorzitter. Het doel van de regelgeving over provisies is een objectief en onafhankelijk advies van een adviseur aan een klant. De klant staat centraal en een adviseur handelt en denkt in het belang van de klant. Dat lijkt normaal. Helaas constateren wij de afgelopen jaren dat de betalings- en beloningsstructuur tussen verzekeraar en adviseur de financiële adviseur te veel beïnvloed werd door zijn eigen financieel belang, en niet door het belang van de klant. Dat heeft het vertrouwen in de sector een deuk gegeven. Dat is jammer. Jammer voor de klanten, voor wie goed financieel advies zo belangrijk is, maar ook voor al die adviseurs die wel het belang van de klant voor ogen hielden. De minister beoogt een aantal maatregelen te nemen, waar ik graag puntsgewijs op in wil gaan.

Om te beginnen de norm voor excessieve beloning. De minister wil een open norm voor directe beloning introduceren. De bedoeling is dat adviseurs hun klanten rechtstreeks factureren voor het gegeven advies. Dat is goed, omdat daarmee duidelijk is wie de dienstverlener en wie de klant is. De klant wordt vooraf geïnformeerd over de rechtstreekse beloning en heeft de vrije keus om het aanbod te weigeren. Daarom is de vraag wat een toetsing, die achteraf plaatsvindt, door de Autoriteit Financiële Markten (AFM) oplevert. De klant was immers akkoord. De hoogte van de fee is duidelijk, maar hoe beoordeelt de AFM de kwaliteit van een advies?

Het verbod op de bonusprovisie voor schadeverzekeringen heeft onze instemming om dezelfde redenen als de minister in zijn brief aangeeft. Een bonusprovisie geeft bij uitstek een verkeerde prikkel, die ten koste gaat van objectieve en onafhankelijke advisering. De minister kiest daarbij voor passieve transparantie van de afsluit- en doorlopende provisie. Door de markt van de schadeverzekeringen en vanwege het feit dat er een balans moet zijn met de administratieve lasten kunnen wij ons hierin vinden. Is de minister het met mij eens dat tegenover de doorlopende provisie een tegenprestatie van de adviseur staat? Dit betreft bijvoorbeeld het representeren en adviseren van de klant bij de verzekeraar in geval van schade.

De minister is van plan om het volmachtbedrijf onder vergelijkbare regels te brengen als het bemiddelingskanaal. Wil de minister dit ook laten gelden voor business-to-business verzekeringen? Als een reder zijn schip wil laten verzekeren, kun je niet zeggen dat je met een onmondige en onwetende klant te maken hebt.

Is een gevolmachtigde niet meer dan het verlengstuk van de verzekeraar? Hij neemt de verzekeraar werk uit handen en krijgt daarvoor een vergoeding. Is die vergoeding niet een zaak tussen verzekeraar en gevolmachtigde?

De minister maakt niet echt duidelijk wat de criteria van een complex product zijn. De belangrijkste reden om een product als complex te beschouwen is als er misstanden in de markt bestaan, volgens de brief van de minister. Een uitvaartverzekering lijkt mij niet ingewikkeld. Toch wordt dit product als complex beschouwd. Kan de minister dit uitleggen? Het verbaast mij dat de minister niet van plan lijkt provisie op consumptief

krediet te verbieden of in ieder geval daar iets voor te regelen. Provisie is immers een prikkel om hogere kredieten te adviseren. Dit lijkt mij niet in het belang van de klant. Zou de minister hier een reactie op willen geven? De minister stelt terecht dat er aandacht moet zijn voor een gelijk speelveld tussen adviseurs en aanbieders. Dit betekent dat ook aanbieders transparant moeten zijn over de kosten die zij voor advies en distributie rekenen. De minister bekijkt nog hoe hij dit vorm wil geven. Is de minister het niet met mij eens dat juist voor een gelijk speelveld de maatregelen voor adviseurs en aanbieders tegelijk zouden moeten ingaan? Wat vindt de minister van het idee dat aanbieders verplicht worden om altijd de nettopremie, de advieskosten en de eventuele distributiekosten apart te vermelden?

Hoe ziet de minister de fiscale gevolgen van de maatregelen? Direct advies is belast met btw, waardoor advies voor hypotheek en arbeidsongeschiktheid niet meer aftrekbaar is. Adviseurs dienen nu allerlei documenten aan hun klant te overhandigen: offerteaanvraagformulier, voorwaardenbrochure, bijsluiter en dienstverleningsdocument. Is het niet handiger om deze onderwerpen in één document te vervatten, waarin zij aan bod moeten komen? De tijd leert immers, dat dit voor de klant veel duidelijker is, en dit is ook het doel van de maatregel.

De afgelopen maanden heb ik tijdens gesprekken met de adviseurs veel klachten gehoord over de controle van de AFM. Veel adviseurs ervaren de controle als een heksenjacht. Er is geen discussie mogelijk over de kwaliteit van een advies. Herkent de minister deze signalen, en, zo ja, wat gaat de minister daarmee doen?

Hoe ziet de minister het portefeuillerecht ten aanzien van de te nemen maatregelen?

Hoe staat de minister tegenover een neutraal financieringsinstituut? Een dergelijk instituut stuurt een gespecificeerde rekening naar de consument, en draagt de premie af aan de verzekeraar en de fee aan de adviseur.

Het onderwerp vakbekwaamheid wordt niet besproken in de brief, maar de minister is toch voornemens om eisen aan de vakbekwaamheid van de financiële dienstverleners te stellen. Hij heeft hiertoe een consultatievoorstel bij de sector neergelegd. Op dit voorstel komen al veel reacties binnen. Ook hier geldt dat de oplossing het doel niet voorbij moet schieten. Wie moeten een diploma bezitten? De eenmansadviseur of ook de adviseur die over een backoffice met specialisten beschikt? Moeten alle specialisten over de volle breedte van de financiële dienstverlening dan een diploma hebben? Wil de minister aangeven welk beeld hij daarbij heeft? Wie moeten die diploma's hebben? Is dit noodzakelijk? Welke kosten zijn er voor de sector mee gemoeid? Is de minister van zins bestaande opleidingen, die soms zelfs zwaarder zijn dan de opleidingen waar in de brief over gesproken wordt, eventueel te certificeren?

Er bestaat een personenregister, waarin de diploma's worden bijgehouden. Is het niet simpeler dat de AFM bij een controle checkt bij een adviseur of hij geldige diploma's heeft? Zo niet, dan moet de AFM daar maatregelen tegen nemen.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): De heer Huizing stelt allerlei vragen aan de minister, maar wat vindt de VVD zelf? Vindt de VVD dat er diploma-eisen gesteld moeten worden of gaat u voor het bedrijfsmodel?

De heer **Huizing** (VVD): Wij zijn het er allemaal over eens dat de adviseurs over vakbekwaamheid moeten beschikken. In de meeste gevallen is een diploma daar het beste bewijs voor. Vindt de minister ook, als een adviseur gebruik maakt van een backoffice met hypotheek- of pensioen-specialisten, dat die hypotheekspecialist over alle diploma's van alle vakgebieden moet beschikken? Of dat de adviseur, die het contact met de klant heeft, ook over alle diploma's van alle vakgebieden moet

beschikken? Of zou volstaan kunnen worden met een algemeen basisdiploma? Ik heb het antwoord daar ook niet op. Ik denk dat het verstandig is om daar vanuit de politiek niet meteen een antwoord op te geven, maar dat vooral met de sector te spreken. Het is aan de politiek om aan te geven wat het doel is dat wij nastreven. De sector moet zelf met een voorstel komen, waarna de politiek zal bekijken of daarmee het doel bereikt wordt. Zoals ook gebeurd is met de discussie die wij over de hypotheeknormen hebben gehad.

De heer **Tony van Dijk** (PVV): Ik hoor veel vragen bij de heer Huizing, ook goede vragen. We praten nu over een vrij vergevorderd stadium over het provisieverbod. De vakbekwaamheid is nog in de consultatiefase, dus daar komen wij nog over te spreken. Vindt de heer Huizing dat alles rond het provisieverbod met vele losse eindjes klaar is voor behandeling, voor wetgeving en voor implementatie in 2012? Of vindt de heer Huizing dat er nog een lange weg te gaan is en alle vragen eerst tot in detail en tot tevredenheid moeten worden beantwoord?

De heer **Huizing** (VVD): Het moge duidelijk zijn dat mijn vragen, en die heb ik niet voor niets, alles te maken hebben met het feit dat er nog vele losse eindjes zijn. Wij moeten goed afwegen of het doel de middelen heiligt. Als dit niet afdoende beantwoord is, dan zullen we inderdaad moeten overleggen of we dit zo snel willen doorvoeren. Wij willen ook geen enorme schade toebrengen aan een sector, terwijl het voor de consument niet of nauwelijks iets oplevert. Dat is immers waar het om gaat. Ik kijk er geheel zakelijk naar. Ons doel is dat klanten recht hebben op objectief en onafhankelijk advies. Dat staat bij de VVD bovenaan. Dat is ons doel en daar zullen wij de juiste middelen bij zoeken, maar wel middelen die in verhouding staan. In dit geval zijn er nog een aantal onduidelijkheden. Voor het ene geldt het immers wel, en voor het andere niet. Hoe controleren we de zaken en hoe sanctioneren we eventueel? Vakbekwaamheid komt later nog terug. Dat is wel een mooi voorbeeld van hoeveel diploma's geëist worden voor een goed advies. Volmachtbedrijven hebben een specifieke rol in deze sector. Die maken van generieke producten klantspecifieke producten voor niches. Als wij die aan dezelfde normen of eisen laten voldoen als het generieke vak, dan schieten wij daarmee wellicht het doel voorbij. Ik hoor graag van de minister hoe hij daartegen aankijkt.

De heer **Huizing** (VVD): Ter afsluiting: wij hebben een gemeenschappelijk doel, te weten objectieve en onafhankelijke advisering, waarbij de kosten in verhouding staan tot het geleverde werk. Daarvoor zijn maatregelen nodig. We moeten wel oppassen dat die maatregelen niet hun doel voorbijschieten. Of dat maatregelen excessieve administratieve lasten met zich meebrengen. Het is onmogelijk om consumenten algehele bescherming te bieden. Het is daarom naar mijn mening belangrijk dat consumenten zich meer bewust worden van de mogelijke gevolgen van het kopen van financiële producten. Ik raad iedereen ook aan om financieel advies te zoeken, want iedereen in Nederland sluit vroeg of laat een verzekering af. Veel mensen sluiten ook een ingewikkelde hypotheek af met langere termijn gevolgen in je leven. Wat mij verbaast, is hoe weinig wij er op school over leren, namelijk weinig of niets. Dat zou voor mij een aandachtspunt mogen zijn in het onderwijs.

De heer **Plasterk** (PvdA): Voorzitter. De euro wankelt en het is crisis in Noord-Afrika, maar er zijn weinig onderwerpen waarover ik zoveel reacties voorafgaand aan een AO heb gehad als het provisieverbod. Het blijkt ook uit de grote aanwezigheid in de zaal dat dit onderwerp speelt. Vorige week dinsdag nog mocht ik de eerste spreker zijn bij een congres dat de gehele dag vulde in Spant! te Bussum over het hier voorliggende

provisieverbod. Ik zie dit verbod als onderdeel van een keten van acties om de financiële sector duurzamer te maken, om de verkeerde prikkels uit die keten te verwijderen. De consument denkt dat iemand adviseert ten behoeve van haar of hem, maar als diezelfde persoon ondertussen, en vaak onzichtbaar voor de klant, betaald wordt door de aanbieder, dan krijg je ingewikkelde verhoudingen. Op zo'n manier kun je er niet zeker van zijn dat er optimaal wordt geadviseerd. Ik steun dus het principe van zo'n verbod. Het zomaar verbieden gaat echter vrij ver. Daarom is het goed de argumenten daarvoor op een rijtje te zetten. Er is toch sprake van kennisasymmetrie, anders zou je de markt zijn werk kunnen laten doen. Anders dan bij de groenteboer weet de aanbieder in dit geval veel meer van de kwestie dan de klant ooit zal kunnen weten. Er is sprake van een grote vertraging tussen de aanschaf van een product en wellicht realiseert men zich tien jaar later dat het niet optimaal was. Er speelt ook een aspect van paternalisme mee, zoals dat bij pensioenen ook speelt. Mensen weten immers niet van tevoren wat twintig jaar later goed voor hen zou kunnen zijn. Het is dan goed dat iemand die er verstand van heeft, even meedenkt of het wel echt een verstandige beslissing is. Ik ben daarom op hoofdlijnen akkoord. Dat geldt ook voor de reikwijdte van het verbod. Ik heb daar één kanttekening bij. Dat is dezelfde als van mijn buurman. Ik vroeg me ook af wat bij die uitvaartverzekeringen, dat een product van een paar duizend euro is, gebeurt als er een niet-optimaal product wordt aangeschaft. Graag verwacht ik een reactie van de minister.

We zijn benaderd door verschillende partijen met grote lijsten met vraagtekens. Misschien een tip voor de volgende keer: het is altijd plezierig als er zo veel mogelijk organisaties getekend hebben voor hetgeen voorligt. In mijn verleden als minister van OCW liet ik ook de VSNU en de studentenorganisaties kijken of ze het in principe eens waren met datgene wat voorlag. Het verbaasde mij nu dat ik vrij lange lijsten kreeg van diverse organisaties met commentaarpunten. Ik kan ze niet allemaal hier aan de orde stellen, maar we zijn met velen, dus wie weet wat er vanavond nog komt. Ik hoop dat er voldoende voorwerk is gedaan. Ik zou dat niet een reden willen laten zijn om alles in de vertraging te zetten en ik hoop dat we er de vaart in kunnen houden. Er zijn natuurlijk zorgen of er geen aversie van advies zal optreden bij de lagere inkomens, dat zal leiden tot onderverzekering. Ik hoop dat de minister daar nog op in kan gaan, want ik denk dat het oude stelsel van proportionele provisie toch een zekere nivellerende werking had. Een tien keer zo hoge hypotheek immers resulteerde niet altijd in een tien keer zo duur advies, waardoor wellicht gemiddeld de duurder klanten iets meer meebetaalden aan het advies van de goedkopere klanten.

Bij de vraag over de fiscus sluit ik me aan. Is deze verschuiving nu fiscaal neutraal, omdat het adviesproduct onder de btw valt? Voorheen was een deel van de kosten aftrekbaar, omdat het onder de hypotheek viel. Het is niet goed dat er bij de grote aanbieders ook transparantie komt in de distributiekosten, als onderdeel van het level playing field, zodat de kleine aanbieders ook werkelijk kunnen weten dat zij niet hun kosten moeten maken bovenop de kosten die de grote aanbieders al hebben en die weggeslagen worden in de onzichtbare kosten. Omgekeerd is er de discussie over de actieve dan wel passieve transparantie bij de schadeverzekeringen. Ik hoop dat de minister daarop in kan gaan. Op zichzelf is het sympathiek om altijd voor actieve transparantie te pleiten. Ik geloof dat de Consumentenbond dat ook doet. Wie kan er tegen transparantie zijn? Aan de andere kant, als iemand zijn auto wil verzekeren, dan wil je niet de gehele AFM daarbij betrekken om de papierwinkel op tafel te krijgen. Misschien hoeft dat ook niet. Hoe ziet de minister het actief, dan wel desgevraagd passief informeren van de klant bij schadeverzekeringen? Mijn laatste punt – ik sla de punten over die mijn voorganger heeft aangeroerd – heeft betrekking op het opleidingsniveau. Dat gesprek loopt nog. Dat moeten we misschien even afwachten. Het is wellicht onver-

wacht dat ik dat als sociaaldemocraat zeg, maar ik heb enige aarzeling hoe gedetailleerd de overheid dit via wetgeving moet opleggen. Ik lees over het instellen van een centraal examenvragenregister voor het opleidingsniveau van adviseurs. Je kunt echter minister worden zonder dat je enige opleiding hebt. Deze minister is gelukkig goed opgeleid. Dat brengt een zekere verantwoordelijkheid met zich mee. Ik weet niet of rijinstructeurs een specifiek register met opleidingseisen hebben of dat zij zelf een rijexamen moeten hebben gedaan, dus ik zit hier nog open in. Ik laat me graag overtuigen door de argumenten die ter tafel komen. De sector zou dit echter zelf met een certificaat kunnen regelen, waardoor duidelijk is wie een gecertificeerd adviseur is en wat het opleidingsniveau is. Moeten wij dit via de wet vastleggen?

De heer **Irrgang** (SP): Voorzitter. De SP-fractie wordt niet moe om te zeggen dat we de afgelopen tijd getuige zijn geweest van grote aantallen consumenten aan wie door tussenpersonen producten van verzekeraars zijn verkocht die niet goed waren. Daarbij was de provisie een perverse prikkel, die mede heeft geleid tot die excessen. Om die reden wordt mijn fractie ook niet moe om te zeggen dat wij het voorgestelde provisieverbod steunen. Wij denken namelijk dat het een belangrijke bijdrage kan leveren om dat soort excessen, misstanden, in de toekomst te voorkomen. Wij hebben ook gezien dat in de afgelopen jaren veel adviezen, nog los van de vraag of het verkeerde producten waren of woekerpolissen, niet goed waren. De tussenpersoon kende daarbij kennelijk de fiscale regels niet. Je mag van een advies van een tussenpersoon verwachten dat dat goed is. Daarom steunt de SP-fractie de voorgestelde aanscherping van de vakbekwaamheidseisen. Wij tellen ook onze zegeningen, omdat deze minister inmiddels de derde minister is op dit terrein. Hij gaat daarbij een fundamentele stap verder dan zijn voorgangers. Het is toch van belang dat hier niet gekozen wordt voor zelfregulering, voor het aan de sector overlaten, maar voor regulering. Dat is ook nodig, want de sector heeft het de afgelopen tien jaar niet zelf kunnen oplossen of kunnen voorkomen.

De heer **Plasterk** (PvdA): Om misverstanden te voorkomen: ik pleit helemaal niet voor zelfregulering bij het provisieverbod. Ik steun, om de genoemde argumenten, het provisieverbod dat ter tafel ligt. Ik heb wel een vraag aan de heer Irrgang. Wil de heer Irrgang suggereren dat de woekerpolissen veroorzaakt zijn doordat de aanbieders daarvan niet het juiste diploma hadden? Misschien is wel het omgekeerde het geval. Dat de mensen namelijk zo goed opgeleid waren dat zij producten ontwikkelden waarvan de klanten niet meer in de gaten hadden wat hen werd «aangesmeerd». Er zijn ook veel grote aanbieders die moeiteloos aan de diplomavereisten voldoen en die wel die woekerpolissen aan de man brachten.

De heer **Irrgang** (SP): Ik had de naam van de heer Plasterk niet genoemd, maar hij voelde zich kennelijk aangesproken, toen ik zelfregulering noemde die niet gewerkt heeft. De vakbekwaamheidseisen echter heb ik zojuist gekoppeld aan het feit dat afgelopen jaar gebleken is dat een groot aantal adviezen niet goed waren. Kennelijk kenden deze tussenpersonen de fiscale regels niet. Dat is het resultaat van onvoldoende deskundigheid op het gebied van de fiscale regels. Die regels zijn natuurlijk ontzettend ingewikkeld, bijvoorbeeld de hypotheekrenteaftrek, maar je mag van een tussenpersoon verwachten dat hij die regels kent. Dat was kennelijk bij een groot aantal niet het geval. Er is daarom reden dat aan te scherpen. Ik denk dat het verkopen van woekerpolissen veel meer te maken heeft met provisies, de perverse prikkels. Ik heb niets gezegd om dat anders te suggereren. Ik steun ook het uitzonderen van schadeverzekeringen van het provisieverbod, niet omdat het ondenkbaar is dat op een gegeven

moment een verschuiving kan optreden naar schadeverzekeringen. Er kan immers een moment komen dat dat noodzakelijk is. Het lijkt mijn fractie goed om dat voorlopig niet te doen. De vraag is wel hoe zo veel mogelijk kan worden voorkomen dat deze voorgestelde veranderingen de toegankelijkheid van financieel advies zullen beperken. Bij het hypotheekadvies is dat risico beperkt, omdat de advieskosten kunnen worden meegefinancierd, maar dat is bijvoorbeeld bij een uitvaartverzekering toch weer anders. Er is op voorhand immers niet duidelijk wie dat moet financieren als dat niet op tafel gelegd kan worden. Tegelijkertijd zitten daar ook grote provisies aan vast, wat in het verleden gebleken is. Ik kan mij dus voorstellen dat het provisieverbod voor uitvaartverzekeringen er wel bij ondergebracht wordt. Juist daarom vindt de SP-fractie het van belang dat goed bekeken wordt of er misschien alternatieven mogelijk zijn, bijvoorbeeld betalingen in termijnen. Dit is toch iets anders dan een lening, waarvoor waarschijnlijk ook een vergunning moet worden aangevraagd. Dan word je een soort kredietverstreckende instelling. Graag hierop een reactie van de minister.

Ook over de serviceabonnementen krijg ik graag een reactie van de minister. De minister heeft toegezegd dat hij daarover overleg zou voeren met De Nederlandsche Bank, die dwars ligt. De minister refereerde toen aan pragmatische regelingen, maar is daar niet meer op teruggekomen. Graag zou ik dus alsnog een reactie daarop krijgen.

Adfiz heeft een advies uitgebracht over een onafhankelijk instituut. Kan de minister daarop ingaan? Er is een groot risico dat toch allerlei financieringsstromen via de achterdeur naar binnen gehaald worden die onwenselijk zijn. Graag zou ik daarop een reactie van de minister krijgen. Ziet hij daar mogelijkheden?

Mijn fractie is sceptisch over het dienstverleningsdocument. Je kunt er moeilijk tegen zijn, net zoals bij transparantie. Mijn fractie vreest echter dat in de praktijk veel mensen het niet zullen lezen. Daarbij kan het juist gaan om mensen die het wel zouden moeten lezen. Er wordt in de evaluatie ook gewezen op het effect dat je het te laat krijgt, en dan heb je er al veel tijd in gestoken. Wij verwachten daar niet veel van. Dat geldt ook voor het register. Het is goed dat er zo'n register is, maar volgens de SP-fractie zou daar niet al te veel moeite in moeten worden gestoken. Wie gaat nu zo'n register raadplegen alvorens een advies gevraagd wordt? Als je naar een arts gaat, kijkt ook niemand of hij in het register staat ingeschreven.

Onderzoek naar portefeuillerecht kan altijd. Er moet wel naar gekeken worden dat het portefeuillerecht meer is dan alleen het recht op provisie. Er is een risico dat met het provisieverbod de adviseur in het gedrang komt. Daarom de vraag aan de minister of hij niet voorzichtig moet zijn en het portefeuillerecht ter discussie moet stellen. De minister gaat nu alleen onderzoek doen. Het past volgens de SP-fractie heel goed bij een adviseur die werkelijk onafhankelijk is. Dit geldt ook voor de aanscherping van de vakbekwaamheidseisen. Daar zijn nog wel onduidelijkheden. Wat is inhoudelijk klantcontact? Als iemand de deur openhoudt, dan is dat klantcontact, maar geen inhoudelijk klantcontact. Als je de telefoon opneemt, waarschijnlijk ook nog. Bij het callcenter moet wel sprake zijn van vakbekwaamheidseisen. Als iemand de telefoon opneemt, gaat het te ver om daar vakbekwaamheidseisen aan te stellen. Daar moet een goed onderscheid gemaakt worden. Het mag niet tot veel te strenge eisen leiden waar dat niet nodig is, en tot veel te zwakke eisen waar dat wel nodig is.

Mijn fractie vindt ook dat er een predicaat voor de onafhankelijke adviseur moet komen. Het moet duidelijk zijn wie een onafhankelijk adviseur is die mensen kan helpen. Dat is iets anders dan dat je bij een «direct writer» of bij een bank terecht komt. Dit zijn geen onafhankelijke adviseurs, waarbij je niet gek moet opkijken dat je een hypotheek van de betreffende bank aangeboden krijgt.

Tot slot heb ik nog een vraag naar aanleiding van de brief van de Consumentenbond over de regulering van de directe beloningen. Dit kondigt de minister nu ook aan. Daar heeft mijn fractie in het verleden ook voor gepleit. De Consumentenbond zegt dat de formulering daarvan – daarbij gaat het om een excessieve directe beloning – eigenlijk een afzwakking is van de inducementregel. Dus zegt de Consumentenbond dat de provisie als beloningsvorm passend moet zijn en dat dat minder ver gaat dan die regeling. Dat lijkt mij niet de bedoeling. Graag krijg ik daarop de reactie van de minister.

De heer **Tony van Dijck** (PVV): Voorzitter. Wij spreken vandaag over het provisieverbod. Natuurlijk zijn wij het er allemaal over eens dat wij een onafhankelijk advies willen en integere adviseurs. De minister spreekt over uitsluitend een provisieverbod bij complexe producten, maar de PVV vraagt zich af wat complexe producten precies zijn. Waarom is een begrafenispolis of een overlijdensrisicoverzekering een complex product? Waarom is bijvoorbeeld een consumptief krediet uitgesloten, terwijl we gezien hebben dat met consumptieve producten, die boven het hoofd en de draagkracht van de mensen groeien, grote problemen kunnen ontstaan. Ook de definitie moet duidelijk zijn en zonder discussie. De PVV praat daarom liever over impactvolle producten met vermogensopbouw en een langere looptijd. De minister is ervan overtuigd dat de adviseur van grote toegevoegde waarde zal zijn in het nieuwe marktmodel. Ook stelt de minister dat minder draagkrachtige klanten er weinig last van zullen hebben, omdat zij relatief weinig complexe producten afnemen. Hoe zit het dan met de uitvaartverzekering, die voor een grote groep minder draagkrachtige klanten geldt? De vraag is of het provisieverbod geen te hoge drempel opwerpt, waardoor men het advies links laat liggen. De PVV heeft grote zorgen over die drempel. Als de mensen die bij een adviseur binnenstappen, eerst hun portemonnee moeten trekken, dan lopen veel mensen die deur voorbij en zullen zij zelf op internet of via direct writing naar producten zoeken en afnemen. Is de klant wel bereid te betalen voor een advies en hoe weet de minister dit zo zeker? De PVV is en blijft sceptisch over dit provisieverbod.

De heer **Plasterk** (PvdA): Dit roept de vraag op wat dan het alternatief van de heer Van Dijck zou zijn. Als de heer Van Dijck daar zorgen over heeft, die ik ook wel zie voor de lage inkomens, dan moeten wij ook naar een alternatief zoeken.

De heer **Tony van Dijck** (PVV): Ik zie alleen maar wat nu voorligt. Ik heb niet zo snel een alternatief. Ik ben het er wel mee eens dat die perverse prikkel eruit moet, maar ik vraag me af of dan een verbod de enige oplossing is. Misschien zijn er alternatieve oplossingen die die perverse prikkel er wel uit halen, maar die niet die drempel opwerpen voor klanten.

De heer **Plasterk** (PvdA): Misschien is het goed dat er dan wel een gelegenheid komt om niet alleen vragen op te werpen, maar om ook met een alternatief te komen. Het blijft immers hangen op deze manier. Ik deel de zorg, maar ik heb geen alternatief. Dan kunnen we gespreide betaling mogelijk maken et cetera, het zo goed mogelijk faciliteren, maar dan kan het toch niet anders.

De heer **Tony van Dijck** (PVV): Ik hoorde geen vraag, maar vooralsnog zijn wij sceptisch over het provisieverbod. Dat zijn wij vooral over de consequenties die het provisieverbod zou kunnen hebben voor de consumenten en de tussenpersonen. Dat brengt mij op het volgende punt. Is dit wel de goede timing om nu met een provisieverbod te komen? We lezen vandaag bij RTL dat er 10 000 tussenpersonen zijn. Een derde daarvan draait verlies. Het aantal faillissementen is erg groot in die sector.

Adfiz zegt op internet dat er een tsunami van regelgeving bestaat die de tussenpersonen al voor hun kiezen hebben gehad over beloningstransparantie en informatievoorziening. Nu krijgen zij dan ook weer een provisieverbod en veel wetgeving voor hun kiezen. De PVV maakt zich ook zorgen over de sector van 10 000 tussenpersonen. Wat betekent het voor de sector, als wij het provisieverbod invoeren? Ook wil de minister in 2012 al een aantal maatregelen invoeren. Dit betreft de open norm tegen excessieve directe beloning. Kan de minister dit toelichten? Hoe weet de klant of er sprake is van een excessieve beloning voor een advies? De open norm is wat de PVV betreft een open deur. Vooral omdat de AFM geen mogelijkheid heeft om excessieve beloningen terug te vorderen. Wat is die open norm nu eigenlijk voor maatregel? Er is ook een waterbedeffect: de minister komt met een verbod op bonusprovisies bij schadeproducten, maar afgesloten doorlopende provisiën blijven wel bestaan, en daarmee blijft voor de PVV ook het risico op een waterbedeffect nog steeds bestaan. Er kunnen nog steeds golfvakanties op de Bahamas worden aangeboden onder de noemer «bijscholing».

De minister pleit ervoor om de geldstromen tussen aanbieder en adviseur/bemiddelaar door te knippen. Dit is op zich een plausibele redenering, omdat zolang er een geldstroom bestaat, er ook een kans op een perverse prikkel bestaat. Gaat de minister ook de rekening-courant faciliteiten aanpakken tussen tussenpersonen en verzekeraars? Daar lees ik namelijk niets over in de brief en wij weten allen dat er rekening-courant faciliteiten bestaan tussen de grote tussenpersonen en grote verzekeraars.

De netto- en brutoprijzen vindt de PVV een erg vaag gebied. Men heeft het wel over level playing field, gelijk speelveld, maar hoe gaat de minister voorkomen dat er inderdaad nettoprijzen worden aangeboden aan de tussenpersonen en dat er brutoprijzen worden aangeboden bij de direct writers. Bestaat dan niet het risico van een ongelijk speelveld? Ook de serviceproviders vallen onder het provisieverbod, maar die hebben ook te maken met een soort nettoprijzen, omdat zij werkzaamheden van de aanbieders overnemen. Gaat de minister daar een ander type netto prijzen voor hanteren? De PVV vindt dit een ingewikkeld verhaal en ik vraag me af hoe de minister daarmee om wil gaan.

Bij de gespreide betaling heeft de minister het over kredieten. Als je het advies niet kunt betalen, dan moet je een krediet opnemen. Dat vind ik erg kort door de bocht. Wat gebeurt er als ik dat krediet niet krijg? Dan kan ik ook dat advies niet krijgen en ben ik dus ook weer de gebeten hond. Wat gebeurt er als ik een BKR-registratie heb? Die BKR-registratie zit juist de aanvraag voor een hypotheek in de weg. Dan wil ik ook geen krediet. Wil de minister ook ingaan op de tendens van factoring, waarbij een gespreide betaling wordt uitbesteed door de tussenpersoon aan derden. Wat zijn hiervan de extra kosten en risico's voor de klant?

De heer **Huizing** (VVD): Als iemand dat krediet niet krijgt, is dan de kans niet heel groot dat hij überhaupt de verzekering niet kan afsluiten? Hij is dan immers ook niet in staat om zijn premies te voldoen. Als u twijfelt over een provisieverbod, gaat het dan niet juist over de terminologie. Provisie betekent dat er een betaling plaatsvindt van de verzekeraar naar de tussenpersoon. Wat wij willen, is dat de betaling van de klant naar de tussenpersoon gaat als een vergoeding voor bijvoorbeeld de zorgplicht en de vertegenwoordiging van de verzekeraar. Feitelijk maakt het materieel niet uit, want de provisie die de verzekeraar aan de tussenpersoon betaalt, werd uiteindelijk toch al door de klant betaald. Dit zit namelijk in de premie besloten die de klant betaalde. Maakt u zich dan niet te veel zorgen over die gespreidebetalingsmogelijkheid? Die bestaat namelijk nu ook al. Die zit besloten in de premie.

De heer **Tony van Dijck** (PVV): Het is natuurlijk nogal een verschil als het in de premie zit. Als ik een verzekering afsluit voor 30 jaar en ik betaal een klein gedeelte af van die vergoeding over 30 jaar, dan is het iets anders dan dat ik bij een tussenpersoon binnenstap die mij advies geeft en vraagt of ik even € 3 000 wil betalen. Dat hakt er natuurlijk veel meer in dan dat ik die € 3 000 over 30 jaar verspreid betaal. Als ik vervolgens over die € 3 000 een krediet moet afsluiten en dat wordt afgewezen, dan krijg ik dat advies ook niet. De heer Huizing kan wel zeggen dat, als je dat krediet niet krijgt, je de premie waarschijnlijk ook niet kunt betalen, maar er zijn natuurlijk verzekeringen, zoals een overlijdensrisicoverzekering of een begrafenispolis, waar je over een tientje per maand praat. € 3 000 is wel een hoop geld, maar een tientje per maand kan ik wel missen. In een keer € 3 000 of € 3 000 in een jaar tijd terug moeten betalen, kan natuurlijk wel veel te zwaar drukken.

De heer **Huizing** (VVD): Op het moment echter dat je het in de vorm van een krediet zou kunnen doen, wat erop neerkomt dat je voor de duur van de looptijd een tientje per maand betaalt, dan is daarmee toch het probleem niet groter geworden?

De heer **Tony van Dijck** (PVV): De vraag is natuurlijk welke bank mij € 3 000 wil lenen over 30 jaar en met een tientje per maand. We weten allemaal hoe de banken nu tegenover kredietverlening staan en hoe moeilijk het is om een krediet te krijgen. Je maakt dat nu afhankelijk van het al dan niet verkrijgen van een advies. Ik snap ook wel dat die provisie een bedrag is dat je betaalt voor het advies, alleen in de vorm van provisie. Wij willen dat bij de klant leggen. Ik heb daar op zich niets tegen, maar ik wijs alleen op de risico's. Ik ben bang dat, als ik dat krediet niet krijg of ik heb al een BKR-registratie, mij advies onthouden wordt. Die drempel willen we juist slechten. Dat advies moet juist toegankelijk zijn voor een ieder. Nu kan ik binnenlopen en vragen wat de adviseur ervan vindt, en krijg ik vervolgens een advies dat mij niets gekost heeft. In het andere geval zal de adviseur zeggen dat, voordat verder gepraat wordt, hij de factuur betaald wil zien.

De fiscaliteit is al aan de orde geweest. Ook daar maakt de PVV zich zorgen over. Bemiddeling is immers vrijgesteld van btw, maar een advies niet. Met andere woorden, de kosten voor de burger gaan 19% omhoog op het moment dat er sprake is van een advies en dat er niet sprake is van bemiddeling. Betekent dit dat de consument meer kosten moet betalen? Hoeveel verdient de minister daaraan? Wij praten over een branche die 80 mld. op jaarbasis omzet. Als ik daar 19% van neem, dan is dat nogal een bedrag voor de schatkist. Hoe zal de minister dit budgetneutraal invoeren? De afsluitprovisie van een hypotheek was fiscaal aftrekbaar in de IB, maar nu niet meer.

De minister geeft een voorschot hoe hij de vakbekwaamheid ziet. De PVV vindt dat hij te ver doorschiet. Hij heeft het over een diplomaplicht, een register en het aanpassen van examens. Ik wacht de consultatie af, maar de PVV maakt zich grote zorgen over de overgangstermijn en de uitvoering. Betekent dit dat alle bestaande 10 000 adviseurs opnieuw examen moeten doen vóór 2015? Dat kan ik me niet voorstellen. Graag krijg ik een reactie hierop van de minister.

Hoe zit het met de administratieve lasten van het voorstel, als iedereen een diploma moet halen? Dat betekent dat de financiële dienstverlening voor gigantische kosten wordt gesteld die allemaal automatisch doorvertaald naar de consument worden. Dat betekent nog een keer dat – buiten de btw – de advieskosten sky high worden.

De heer **Plasterk** (PvdA): Het passeerde zonet iets te snel, maar de financiële woordvoerder van de PVV taxeert de advieskosten op 80 mld.

bij een bbp dat 600 mld. bedraagt. Dan mis ik ergens een paar nullen. Ik neem aan dat dit ... Er staan te veel nullen.

De heer **Tony van Dijck** (PVV): Ik zit een beetje in de miljarden vanwege Griekenland, maar ik bedoelde 80 mln.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): Voorzitter. Vandaag bespreken wij twee zaken, het provisieverbod en het verbeteren van de vakbekwaamheid. Beide zaken liggen het CDA na aan het hart. De klant moet centraal staan en er dient een goed en betrouwbaar advies gegeven te worden. Daar heeft het in het verleden aan ontbroken. Wij spreken daar vandaag over om orde op zaken te stellen en dat is een goede zaak. Ik denk ook dat de sector laat zien dat hij doordrongen is van het feit dat er echt iets aan veranderd moet worden. Ik bespeur wel – net als de heer Plasterk krijgen wij ook veel reacties – dat de wil aanwezig is om te veranderen, om een beter advies te geven en de klant centraal te stellen. De brief van de minister kan de CDA-fractie in grote lijnen ondersteunen, omdat daar ook heel duidelijk de duimschroeven op een aantal punten aangedraaid worden. Wij hebben deze onderwerpen met de regelmaat van de klok met de Kamer en de minister besproken. De laatste keer was dat in december 2010. Toen heeft mijn fractie duidelijk aangegeven dat wij een voorstander zijn om het een en ander in de wet vast te leggen en dus wettelijk te regelen. Daarmee kom ik op de tijdlijn. Wij discussiëren al jaren over deze onderwerpen. De minister geeft in zijn brief duidelijk aan dat hij met een wijzigingsbesluit komt inzake excessieve directe beloningen en een verbod op bonusprovisie, dat ingaat op 1 januari 2012. Vervolgens geeft de minister aan dat hij voornemens is de overige maatregelen een jaar later te nemen en dan weer in een nieuw en ander wijzigingsbesluit. Mijn fractie vraagt zich af waarom we dit niet in één geheel doen. Waarom gaan we nu niet alles regelen? Is dat niet veel overzichtelijker voor de sector en voor onszelf? Anders komt het nog een jaar regelmatig terug. Graag krijg ik een toelichting waarom de minister voor deze tijdlijn heeft gekozen.

Er is steun vanuit mijn fractie voor het verbod op de excessieve directe beloningen. De AFM zal daar toezicht op houden. Zij heeft daar een open norm voor bedacht. Ik heb daar wel een paar vragen over, want wat zijn nu excessieve beloningen? Wat is excessief? Wat is een onredelijke vergoeding? Daar zou ook een open norm voor zijn. Welke sancties zal de AFM opleggen als er toch excessieve beloningen worden berekend? Hoe wordt de klant hierin beschermd? Daar gaat het namelijk om volgens de CDA-fractie. De AFM zal toch niet de excessieve beloningen terugvoeren, zodat de klant daar voordeel bij heeft? Ik zou graag een reactie van de minister op krijgen.

De CDA-fractie steunt ook het verbieden van de bonusprovisie van schadeproducten. Bij schadeverzekeringen zouden uitsluitend nog afsluiten doorlopende provisie moeten voorkomen. Wel dringen wij bij de minister erop aan dat over de berekende provisie actief transparant met de klant wordt gecommuniceerd. Ik dacht dat de brief van de minister vermeldde dat hij voorstander is van passieve transparantie. Dat zien wij eigenlijk niet zitten. Als je kan communiceren wat transparant is, doe dat dan actief en laat ook zien dat je met de klant wilt communiceren over de hoogte van de provisies.

De heer **Plasterk** (PvdA): Het is een van de belangrijke punten die voorliggen en waar verschillende meningen over leven. Ik ben benieuwd of mevrouw Blanksma, die een standpunt heeft ingenomen voordat de minister antwoord heeft kunnen geven op de vragen die leven, ervan overtuigd is of dit niet een te zware belasting voor de onafhankelijke adviseurs en kleine bedrijfjes zal opleveren.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): In de brief wordt nadrukkelijk aangegeven dat passieve transparantie mogelijk is. Dat betekent dus dat iedere adviseur op zijn plank moet hebben liggen hoe hij de kosten berekent. Of hij dat nu passief laat liggen of actief aanbiedt, dat kan niet meer kosten met zich meebrengen. Het is gewoon een manier van communiceren. Het ligt in je lade of het staat in de offerte of op de provisienota.

De heer **Plasterk** (PvdA): Zou mevrouw Blanksma bereid zijn om ook het antwoord van de minister op dit punt af te wachten? De indruk die ik van sommige marktpartijen krijg, is dat zij wel denken dat het veel extra rompslomp voor hen mee zal brengen en dat dat het level playing field tussen de grote aanbieders en de kleine intermediairs wel eens zou kunnen verstoren. Ik hoop dat wij het antwoord even kunnen afwachten. Dan kunnen wij altijd nog in de tweede termijn bekijken of wij overtuigd zijn.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): Natuurlijk, ik ga graag in op uw verzoek. Ik wacht even het antwoord af van de minister, maar ik heb wel gezegd wat ik gezegd heb.

Het CDA pleit ook voor exact dezelfde regels als voor de gevolmachtigde agenten en de tussenpersonen. Daarvan zegt de minister dat hij dat nog verder zal onderzoeken. Het CDA vindt het erg belangrijk dat de tussenpersonen en de gevolmachtigden gelijke vergoedingen krijgen en dat daarop exact dezelfde regels van toepassing zijn. De minister zegt in zijn brief dat de regels ongeveer vergelijkbaar moeten zijn. Ik weet niet wat vergelijkbaar is, dus doe maar hetzelfde. Er is dan immers ook geen waterbedeffect, waarbij er allemaal gevolmachtigde agenten zijn en geen tussenpersonen. Ik vind dus dat er exact dezelfde regels moeten gelden.

Vervolgens pleiten wij voor een gelijk speelveld voor de gehele sector en de keten. Wat voor tussenpersonen geldt, geldt ook voor banken en verzekeraars, vinden wij. Iedereen zal transparant over de kosten moeten zijn en de klant daar actief van op de hoogte moeten stellen. Dit is dus een pleidooi voor het aanbieden van nettoproducten. Het CDA zou daar graag een toezegging op krijgen van de minister.

Naast provisie's zijn er andere instrumenten waarop kan worden gestuurd. De sector maakt daar wel weer gebruik van. Er worden weer nieuwe prikkels geïntroduceerd om het advies te beïnvloeden. Zoals het eisen stellen aan de omzet die een tussenpersoon moet aanleveren om voor een aanbieder te mogen bemiddelen. Het CDA vindt dat dat verboden moet worden. Niet beperken of inzichtelijker maken, maar gewoon verbieden. Ik hoop dat de minister daarop in kan gaan.

Het CDA blijft wel zorgen houden over de toegankelijkheid van het advies voor minder draagkrachtige klanten. Het meefinancieren van advieskosten of een krediet vragen, is wel een goede zaak, maar daar lossen we natuurlijk niet alles mee op. Wat is de verwachting van de minister? De minister geeft namelijk heel nadrukkelijk in zijn brief aan dat de minder draagkrachtige klant prijstechnisch exact hetzelfde bediend kan worden en daar geen enkel nadeel van zou kunnen ondervinden. Ik zou graag willen weten waar de verwachtingen van de minister op gebaseerd zijn.

Het CDA is van mening dat er fiscale neutraliteit van toepassing moet zijn. Ik zou graag willen weten hoe de minister de fiscale implementatie van provisie's en fees ziet. Er wordt namelijk in de brief helemaal niet meer op in gegaan.

Ik heb gezien hoe de minister geproefd in een consultatieronde heeft hoe de vakbekwaamheid ligt in de Kamer en hoever de Kamer daarin wil gaan. Voor het CDA is het belangrijk dat wij in ieder geval zorgen dat het advies en de kwaliteit daarvan omhooggaat. 25% van de adviezen is niet goed of ondeskundig. Dat moeten we niet hebben in deze complexe financiële materie. Het is de vraag of het allemaal diploma's moeten zijn. Welk

diploma moet je dan hebben? Welke module moet er dan gehaald worden? Moeten alle adviseurs een hbo-niveau hebben? Dat is voor mij een open vraag, die met kosten- en batenanalyses beantwoord moet worden alvorens wij daar een uitdrukkelijk standpunt over innemen. Permanente educatie is een absolute vereiste voor het CDA. De wereld is zo dynamisch dat je permanent moet opleiden. Daar geeft het CDA dus alle steun voor.

Het CDA is geen voorstander van een uitgebreid personenregister. Als de sector zelf een dergelijk register wil, dan vind ik dat prima, maar om dit op te leggen en te beheren, dan zijn de administratieve lasten en het beheer daarvan niet meer in verhouding. Misschien kunnen we bekijken wat de AFM heeft aan registratiemogelijkheid. AFM heeft immers de vergunningsverplichting en daarin worden ook al een aantal registers vastgelegd. Daar zou een koppeling moeten plaatsvinden. Ik hoop echt dat de sector dit zelf oppakt en niet vanuit de wetgever vraagt of wij dit opleggen.

Vervolgens zou ik willen bepleiten dat de sector zelf nadenkt of zij niet alsnog een keurmerk wil introduceren, dat duidelijk en zichtbaar maakt dat de klant bij een goed advies een keurmerk krijgt. Wellicht dat zelfregulering daarin echt bij gebaat is.

De heer **Koolmees** (D66): Voorzitter. Er is veel gezegd en ik kan me bij veel punten aansluiten. Om met de deur in huis te vallen: mijn fractie is voorstander van het verbod, want de klant moet weer echt centraal staan. Wie betaalt, bepaalt. Op dit moment is het nog onduidelijk of de mensen de juiste producten krijgen aangeboden, omdat onduidelijk is welke belangen op de achtergrond meespelen. Daarom is het een goede zaak dat de klant echt centraal komt te staan.

De minister spreekt van productgedreven verkoop naar klantgerichte advisering. Dat spreekt mij erg aan. Dat betekent dat er wel meer vragen van de klant komen. Hij/zij zal de kosten van advies moeten betalen en dat is goed, want – nu volgt een aantal tegelwijsheden – «gratis geld bestaat niet» en «goed advies is goud waard». Los van deze algemene uitgangspunten heeft mijn fractie nog wat vragen aan de minister over de uitwerking van het verbod. Ik heb vijf punten, te weten afbakening van de producten die onder het provisieverbod vallen, het level playing field, de manier van betalen, de vakbekwaamheidseisen en het portefeuillerecht. Wel of geen provisieverbod: er is een onderscheid tussen complexe en niet-complexe financiële producten. In markten waar voldoende concurrentie is en de klant gemakkelijk kan switchen, is het begrijpelijk dat regulering nodig is, maar ik viel over de arbeidsongeschiktheidsverzekering en de uitvaartverzekeringen. Waarom vallen deze wel onder het provisieverbod en niet onder de niet-complexe producten? De minister spreekt daarbij over misstanden in de markt. Zou de minister in kunnen gaan tijdens zijn reactie waarom het dan wel onder de complexe producten valt?

De concurrentie is gebaat bij een gelijk speelveld, voor intermediairs en directe aanbieders. Daarom vind ik het goed dat de minister hier aandacht aan besteedt in zijn brief. De prijzen van de nettoproducten moeten vergelijkbaar zijn, maar de minister geeft ook aan dat hij de ontwikkelingen wil monitoren. Hij wil over een aantal jaren kijken of er niet toch een gelijk speelveld is gecreëerd. Ik vraag de minister of niet het gevaar bestaat dat juist de onafhankelijke intermediairs hiervan de dupe worden en achter het net vissen over een aantal jaren. Moet hier niet meer toezicht op gehouden worden of meer regelgeving op gezet worden? Op sommige producten zit een fiscaal voordeel, dat door het provisieverbod niet meer mogelijk is. Ook hierdoor ontstaat mogelijk geen gelijk speelveld. Ik kan mij herinneren dat de minister een fiscale werkgroep in het leven geroepen heeft om dit te beantwoorden. In de brief wordt daarover niets vermeld. Zou de minister daarover iets willen zeggen?

De manier van betalen: er bestaat angst dat veel consumenten geen advies meer in zullen winnen, omdat dit te duur zou zijn. Nu zitten de advieskosten verstopt in de producten. De minister spreekt in zijn brief over twee mogelijkheden van betalen, te weten direct of via een krediet. Zojuist was daar met de heer Van Dijk een discussie over. Het woord «krediet» geeft mij een nare smaak, wellicht is dit ten onrechte en bedoelt de minister «betaling in termijnen» of via een soort abonnement. Klopt dit of moet het echt via een krediet gaan? Zo ja, dan vind ik dit een moeilijk punt.

Over de vakbekwaamheidseisen sluit ik mij aan bij de woorden van de heer Plasterk. Ook ik vind het schokkend dat 20% van de adviseurs niet voldoet aan de huidige vakbekwaamheidseisen. Tegelijkertijd, als sociaal liberaal zie ik in de brief wel veel dingen, waarvoor regulering en richtlijnen over ons heen komen. Dit punt zit nog in de consultatiefase, die ik eerst even af wil wachten.

De minister geeft aan dat het portefeuillerecht niet past in het marktmodel dat hem voor ogen staat. Waarom past dit niet in het marktmodel? De adviseur moet immers een totaalbeeld hebben van de financiële producten die de klant heeft, om hierover een goed advies te kunnen geven. Waarom is de minister van mening dat dit aangepast moet worden in de wet- en regelgeving?

Ik ben erg benieuwd naar de actieve en passieve transparantie, waar mevrouw Blanksma en de heer Plasterk ook naar gevraagd hebben. Ook voel ik wat voor een predicaat van een onafhankelijk adviseur, een keurmerk, waar de heer Irrgang en mevrouw Blanksma het over hadden. Graag hoor ik hierop een reactie van de minister.

Wat gebeurt er eigenlijk als tussenpersonen failliet gaan en zij de premies niet hebben gestort? Waar blijft dit geld dan?

Minister De Jager: Voorzitter. Dank aan de Kamer voor de vragen en voor de belangstelling. Het is bij dit onderwerp duidelijk zoeken naar de juiste balans tussen enerzijds consumentenbescherming en anderzijds regelgeving. Ik maak de Kamer erop attent dat veel van wat hieruit voortvloeit, eerder samen is ingezet juist vanwege excessen die in het verleden in de samenleving bij de advisering over financiële producten hebben plaatsgevonden. Dat is ook de achtergrond hiervan. Het is altijd logisch dat er wat verzet komt als er hervormingen doorgevoerd worden die noodzakelijk zijn in het kader van de consumentenbescherming. Het is niet altijd even leuk dat het via wet- of regelgeving gedaan moet worden, maar soms moet er een grens getrokken worden, die wij overigens ook al samen verkend hebben. Het kabinet wil in ieder geval sommige zaken wel via regelgeving regelen en andere zaken hoeven niet noodzakelijkerwijs via regelgeving geregeld te worden. In een aantal gevallen is het zelfs ongewenst om het via regelgeving te regelen, en moet het, aldus het kabinet, op een andere wijze beter geregeld worden. Ik ben er wel van overtuigd dat er meer regels noodzakelijk zijn om de excessen uit het verleden niet meer te laten voorkomen. Dat is ook de reden waarom ik, mede naar aanleiding van kritische geluiden van de Kamer, vind dat wij een weg in moeten slaan waarbij consumentenbescherming vooropstaat. Tijdens de financiële crisis kwamen buiten die crisis om nog veel meer zaken naar boven die in de afgelopen jaren hadden plaatsgevonden in de advisering. Het is belangrijk dat het vertrouwen in de financiële sector hersteld wordt. Voorts moeten consumenten ervan op aankunnen dat zij een onafhankelijk advies krijgen, terwijl het er niet op moet lijken dat iemand hun een onafhankelijk advies geeft als dat niet zo is. Daarop zal ik straks specifiek terugkomen.

De heer Huizing en mevrouw Blanksma hebben naar de open norm en de passende beloning gevraagd. Deze norm wordt opgenomen naar aanleiding van de brief van de AFM ten aanzien van excessen op het uitdrukkelijke verzoek van de Kamer. Met deze norm kan de AFM straks

excessieve beloningen, die niet in het belang van de klant zijn, voor een financieel advies aanpakken. Een beloning is excessief als deze niet kan worden gerechtvaardigd door de verrichte werkzaamheden die er tegenover staan, bijvoorbeeld een beloning vragen voor werkzaamheden met als enig doel om extra commissie of provisie te ontvangen. Dat is duidelijk excessief. Het is niet de bedoeling dat de AFM voor ieder advies moet bepalen wat de kwaliteit is en wat de beloning moet zijn die daar tegenover staat. Alleen excessen worden aangepakt. Dit neemt niet weg dat de consument natuurlijk een eigen verantwoordelijkheid heeft. De consument moet zelf letten op de beloning die de bemiddelaar of adviseur in rekening wil brengen. De consument kan daarop letten, omdat de bemiddelaar of adviseur daar transparant over moet zijn.

De heer **Huizing** (VVD): Uiteraard ben ik het met de minister eens. Excessen moeten tegengegaan worden. Exces is echter een relatief begrip. Wie bepaalt op welk moment dat iets een exces is? Is de minister het niet met mij eens dat bij de diverse klant- en dienstverlenerrelaties met verschillende soorten adviezen totaal verschillende niveaus kunnen bestaan?

Minister **De Jager**: Er zijn een aantal onderwerpen die specifiek op deze algemene vragen ingaan. Moet het bedrijfsleven wel of niet business-to-business verzekeren? Daar kom ik straks op terug, als dit de achtergrond is van de vraag. Voorts is de Wft natuurlijk een wet met veel open normen. Ook hier zullen wij open normen moeten hebben waar de AFM adequaat toezicht op moet kunnen houden. De gezamenlijke wetgevers kunnen niet altijd van tevoren bepalen wat excessief is. Soms kunnen wij wel duidelijk omschrijven wat in ieder geval excessief is. Er blijven echter altijd zaken die zich in de praktijk ontwikkelen. Wat wij tegenwoordig excessief vinden, is soms in het verleden niet als excessief betiteld. Door de jaren heen heeft de politiek een bepaalde ontwikkeling doorgemaakt. Het is goed dat de wetgever dat vervolgens codificeert en dat de AFM daarop kan toezien.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): Als ik nu tussenpersoon ben of een verzekeraar, dan probeer ik de minister te begrijpen. Ik denk dat een tussenpersoon nu echt probeert om geen excessieve beloning toe te passen. Ik betwijfel of ik daar nu duidelijkheid over krijg. Wat is nu excessief en wat is binnen de perken? Dat is voor de tussenpersoon niet duidelijk. Waarop wordt de tussenpersoon afgerekend door de AFM? Hoe controleert de AFM? En als de tussenpersoon het niet goed doet, hoe krijgt hij dat dan te weten en wat is de sanctie?

Minister **De Jager**: Op een aantal punten is dat ook de reden waarom ik ervoor heb gekozen om dat specifiek in te vullen. Op een aantal andere terreinen geef ik heel duidelijk scherpe grenzen aan waar we dit kunnen doen. De eerste vraag is direct een lastige, want het gaat over een open norm. Het is een open norm om goede redenen. Op andere punten echter is bij het provisieverbod, waar in het verleden de inducementnorm gold, bepaald dat de stroom tussen intermediairs en verzekeraars heel lastig is en niet voldoende bescherming geeft. Op een aantal terreinen geldt dus een open norm en op andere terreinen, waar nog meer duidelijkheid verschaft wordt, wordt verder ingegrepen. In de loop van de beantwoording van de specifieke vragen zal duidelijk worden dat met voorbeelden bij open normen ingevuld kan worden wat excessief is en wat niet. Dat zullen wij ook in overleg met de branches doen. Ook in de regelgeving en, voor zover het wetgeving is, in de memorie van toelichting zullen wij een en ander verder toelichten. Op een aantal punten kunnen wij echter nu al duidelijkheid geven. Dat zal ik in het verloop van het betoog doen.

De heer Huizing vraagt of ik het ermee eens ben dat tegenover de betaling van de doorlopende provisie een tegenprestatie van de adviseur staat. Ik ben het ermee eens dat tegenover de betaling van doorlopende provisie mogelijk een tegenprestatie van de bemiddelaar staat. Bijvoorbeeld dat er bij activiteiten tijdens het lopen van een schadepolis schadeafhandeling plaatsvindt. Er geldt echter geen inducementnorm voor die provisies bij schadeverzekeringen, dus ik denk ook niet dat dat een probleem op zal leveren, omdat wij de provisies uitdrukkelijk open houden bij de mogelijkheid van doorlopende provisies van schadeverzekeringen. Alleen de bonusprovisies zullen wij adresseren.

De uitvaartverzekering is op zichzelf geen complex product. Deze valt ook niet binnen de reikwijdte van het provisieverbod, althans niet vanwege het feit dat het een complex product is. In het verleden echter – dat ziet men terug in de definitie van een complex product in de Wft – is een uitvaartverzekering wel als zodanig gekwalificeerd. Niet omdat het een complex product is, maar vanwege het voorkomen van excessen. Ik zeg hier uitdrukkelijk bij dat de reikwijdte van dat onderscheid door een aantal factoren bepaald wordt. Complexe producten zijn moeilijk te begrijpen voor consumenten en onafhankelijk advies is van belang voor de klant vanwege de hoge impact, te weten lange looptijden en grote verplichtingen. Deze factor geldt dus niet voor de uitvaartverzekering. Een andere factor is het zorgen voor een gelijke behandeling bij substituo-producten. Verzekeringen met beleggingen en financiële instrumenten zijn gelijksoortige vermogensopbouwproducten met een lange looptijd. De derde factor is het bestaan van misstanden in de markt bij inkomens- en uitvaartverzekeringen. Dat laatste is in het verleden gebleken. Bij uitvaartverzekeringen was onder andere door colportagepraktijken en andere praktijken sprake van extreme provisies. Daarom is destijds een uitvaartverzekering onder de werking van de Wft gesteld. Ik verander nu niets aan die definitie. Wij gaan echter voor complexe producten nu verder. De reden lag dus niet in het feit dat het zelf een complex product was, maar dat er in het verleden misstanden en excessen hebben plaatsgevonden. Dat is ook een reden waarom de reikwijdte van het provisieverbod wordt gedefinieerd.

Bij consumptief krediet blijven wel provisies bestaan. Dat is de andere kant. Daar nog wel, omdat nu een wettelijke verplichting geldt voor provisie, die expliciet is ingevoerd. Adviseurs en bemiddelaars mogen alleen op basis van doorlopende provisie door aanbieders worden betaald. De gedachte van de wetgever daarachter was destijds dat er een prikkel en een soort rem ingebouwd moest worden op overkreditering. Intermediairs, de aanbieders van het krediet, zijn er immers bij gebaat dat zij geen producten «aansmeren» dat uiteindelijk niet betaalbaar is, want dan krijgen zij geen provisie meer. Zij krijgen daardoor een prikkel om een passender consumptief krediet aan te bieden. Het is dus positief dat de intermediair op deze manier betaald wordt, want zo heeft hij er baat bij dat er niet overgekrediteerd wordt. Voorts zijn er mij op dit moment geen excessen bekend voor consumptieve kredieten sec. Er is wel aanleiding om dit in de gaten te houden. Daarom zal ik met mij met de AFM verstaan om, als er wel excessen optreden, een herijking af te spreken. Op dit moment en met de kennis van nu zijn er geen excessen. Er is juist een prikkel om geen overkrediet te verschaffen. Vanuit de consument gezien, lijkt dit de beste oplossing. Als het vanuit het consumentenbelang anders wordt, dan kunnen wij vrij snel ingrijpen.

De heer **Tony van Dijck** (PVV): Ik vind het een beetje incidentenmanagement. De minister zegt dat er geen excessen bekend zijn en daarom doen wij niets. We hebben natuurlijk wel grote excessen gezien bij koppelverkoop van consumptief krediet. Ik vraag me af hoe het dan zit met het waterbedeffect. Juist bij die koppelverkoop kan voor het kapitaal deel geen provisie ingesteld worden, maar wel een grote provisie bij het

consumptief krediet. Dat houdt u dan in stand. De vraag is dan of de minister op excessen wacht voordat hij ingrijpt, of is de minister bezig met voorschrijdend inzicht om de gehele sector zodanig te herinrichten dat alle excessen uit het verleden niet meer plaats kunnen vinden?

De heer **Plasterk** (PvdA): Ik reageer meteen per interruptie op het antwoord van de minister over de uitvaartproducten. Ik had ook nooit begrepen dat de minister dit als complex product beschouwde. In de brief geeft de minister een limitatieve opsomming van vijf categorieën die onder het provisieverbod vallen, waaronder complexe producten en daarnaast de uitvaartverzekeringen. Dan rijst de vraag wat de argumentatie is om de uitvaartverzekeringen daaronder te brengen. Uit het antwoord begrijp ik dat er sprake was van excessen en ik kan me dat wel voorstellen. Mensen worden geconfronteerd met hun eigen dood en overlijden en zijn dan wellicht bereid met charlatans in zee te gaan die excessieve provisies rekenen. Met die argumentatie kan ik akkoord gaan. Ik wil erbij zeggen dat de brief van de minister erop wijst dat hij ook vrij eenvoudig wat er wel en niet onder valt, aan kan passen. Dat kan in de toekomst dus altijd nog gebeuren.

De heer **Koolmees** (D66): Ik dacht dat de heer Plasterk zou zeggen wat ik eigenlijk wilde zeggen, maar op het laatst week hij toch even af. Ik vind de argumentatie dat er misstanden of excessen zijn bij de uitvaartverzekeringen niet het beste argument om het onder het provisieverbod te hangen. Ik vind dat voor complexe producten een adviesgesprek nodig is met een onafhankelijk adviseur, die aan de kant van de consument staat. Als er misstanden zijn bij een specifiek product dan moeten die misstanden aangepakt worden en moet de consument niet belast worden met een adviesgesprek met een onafhankelijk financiële adviseur. Ik vind de redenering dus niet erg overtuigend. De vraag aan de minister is of de misstanden niet op een andere manier aangepakt kunnen worden.

De heer **Huizing** (VVD): Ik kan mij wel bij de heer Koolmees aansluiten. Ik begrijp de argumentatie van de minister, maar die is hetzelfde als in de brief stond en daarom heb ik juist de vraag gesteld. Het gaat namelijk om de misstanden. Er bestaat een provisieverbod voor complexe producten, die aan bepaalde criteria voldoen. Bovendien bestaat er een provisieverbod die misschien niet zo ingewikkeld zijn, maar waarbij misstanden of excessen voorkomen, die wij uit de wereld willen helpen. Dan is het voor iedereen veel duidelijker en beter te managen.

Minister **De Jager**: Het probleem met betrekking tot de combinaties van gekoppelde producten met krediet lag in de andere producten en niet zozeer in het krediet sec, tot op heden althans. De heer Van Dijck vraagt dit nu in een keer integraal te regelen, maar als ik daartoe aanleiding zou hebben, dan zou ik dat wel willen. Dit is ook een voordeel en een positieve prikkel bij het hebben van een doorlopende provisie bij de consumptieve kredieten, omdat het een rem zet op overkreditering. De intermediair is immers gebaat bij niet-overkreditering, omdat hij anders zijn provisie niet meer krijgt. Dan wil ik niet het kind met het badwater weggooien. De gekoppelde producten pakken we wel aan. Ik zal nog zeker bij de regelgeving opletten dat niet zo gemakkelijk overslag voorkomt over de provisie van de gekoppelde producten naar krediet. Daar is de heer Van Dijck bang voor. Het krediet zelf is niet heel erg complex en vrij transparant. Daarom ben ik daar nu niet zo bang voor. Dat kunnen wij in ieder geval adresseren in de regelgeving.

Naar aanleiding van mijn opmerkingen en die van de heer Plasterk vraagt de heer Koolmees naar misstanden in de uitvaartverzekeringen en of deze niet op een andere manier aangepakt kunnen worden. Dan zou een derde regime gecreëerd worden en wordt het erg ingewikkeld. De beste manier

om het aan te pakken is om dat bij de bron van het probleem te doen, namelijk bij de torenhoge provisies die in het verleden wel eens bij uitvaartverzekeringen zijn gevraagd. Het is lastig voor mensen, die na moeten denken over een verschrikkelijke gebeurtenis in de toekomst, om de argumenten daarvoor te weerstaan en dan vastzitten aan een hoge premie. Tussen premie en geleverd product bleek een groot verschil te bestaan, afgezet tegen de kosten. De beste en meest eenvoudige manier om dat aan te pakken is een dergelijk provisieverbod. Het probleem lag immers bij de provisie. Er bleven enorm hoge provisies aan de strijdstok van de intermediair hangen. Dat is niet te voorkomen door een derde regime te introduceren, maar wel door een provisieverbod. Dus wij pakken het wel bij de kern van het probleem aan.

De heer **Koolmees** (D66): Ik ben nog niet overtuigd, want dezelfde redenering geldt voor auto- en brandverzekeringen. Daar kunnen ook excessen voorkomen, waar grote risico's of grote schade mee gemoeid zijn. Ik ben het geheel met u eens dat excessieve provisies moeten worden aangepakt. Die moeten tot het verleden behoren. Maar nu worden auto- en brandverzekeringen simpele en niet-complexe producten genoemd, waar het provisieverbod niet voor geldt. Waarom zijn uitvaartverzekeringen dat wel?

Minister **De Jager**: Dat is vrij eenvoudig te beantwoorden. Als er een autoschade is, dan weet men dat die schade moet worden vergoed. Bij een uitvaartverzekering bleek dat er in de uitbetaling, of dat nu in natura of in geld was, grote verschillen voorkwamen. In natura werd er een bepaald product aangeboden, waarvan het eindproduct niet duidelijk was. Sommige mensen moesten dan nog bijbetalen. Men bleek het idee te hebben dat men een ander soort verzekering had afgesloten of een ander product zou krijgen, waarbij vervolgens de nabestaanden veel moesten bijbetalen voor de uitvaart. Er zit echt een verschil in het verzekeren van een minder gedefinieerd product zoals een uitvaart en in het verzekeren van een Volvo S60 uit 2008 van een bepaald type. Bij de laatste voert men het op internet in, waar dan een premie uitrolt die goed te vergelijken is met andere premies. Met een uitvaartverzekering bleken mensen, als hen werd verteld hoeveel premie zij daadwerkelijk als provisie betaalden, zich dood te schrikken ... Dat was minder transparant.

De heer **Irrgang** (SP): Ik heb in het verleden Kamervragen gesteld over de hoge provisies bij een bekende grote uitvaartverzekeraar, dus ik onderschrijf dat dat probleem zich daar ook heeft voorgedaan in het verleden. Toch is die uitvaartverzekering bij uitstek een product waarvan de toegang van de lage inkomens van belang wordt geacht. Als je een hoger inkomen hebt, heb je ook een financiële reserve om bij overlijden een uitvaart uit de nalatenschap te bekostigen. Zegt de minister nu dat hij verwacht dat mensen dan zonder een tussenpersoon een uitvaartverzekering zullen aanschaffen? Vermoedt de minister een maatschappelijke overconsumptie van uitvaartverzekeringen? Daar kan ik me wel iets bij voorstellen. Hier speelt immers het punt dat er niet een krediet genomen wordt om een advies over een uitvaartverzekering te financieren.

Minister **De Jager**: Gelukkig gaat dit over het algemeen over de gehele looptijd per jaar over kleinere bedragen. Die advieskosten zullen wat lager zijn. In algemene zin zal ik ingaan op de vragen over de betaalbaarheid. Dit geldt voor de uitvaartverzekeringen, maar ook voor andere verzekeringen. Bij uitvaartverzekeringen gaat het om relatief kleinere bedragen en ook om kleinere kosten, die moeten worden meegefinancierd. Men kan zich afvragen of er door de provisies niet een nivellerend effect wordt gecreëerd. Dit is niet duidelijk. De inducementnorm gold namelijk al. In het vorige AO werd nog gesproken van een huis van een of twee miljoen,

waarbij niet het volle percentage van de provisie betaald wordt, omdat dat aan een bepaald maximum gebonden is. Vanwege de inducementnorm dat niet meer in rekening gebracht mag worden dan in redelijkheid het product totaal mag kosten, zijn er geen grote overdrachten van dure woningen of dure verzekeraars naar goedkope. Hier waren ook vragen van de heer Van Dijk over in het vorige AO. Voorts, vooruitlopend op het provisieverbod, is het zeer positief dat er nieuwe producten op de markt komen, doordat de provisie transparanter of verboden is. Ook een uitvaartverzekering zou via internet aangeboden kunnen worden tegen relatief lage kosten, waarbij de internetaanbieder een passend product kan aanbieden. Er zijn inmiddels intermediairs die de niche opzoeken, omdat er een verschil is tussen producten die tegen lagere kosten gecreëerd kunnen worden en producten die wat meer aan advieskosten mogen kosten. We zien dat de markt zelf naar wegen zoekt om producten betaalbaar in de markt te houden, juist ook bij het provisieverbod. In het verleden hebben de provisies er soms toe geleid dat niet het best passende product werd aangeboden, maar het product dat de meeste provisie opleverde. Gelukkig zijn er veel intermediairs die het beste product voor hun klant kiezen. Wij, en ook de AFM, weten ook dat er in sommige gevallen bij een perverse prikkel de neiging bestaat andere producten aan te bieden, die meer provisie opleveren. Dit geldt ook voor de uitvaartverzekeringen. Uiteindelijk is de klant, ook de kleinere klant, niet duurder uit. Er zullen ook nieuwe, innovatieve producten ontstaan tegen relatief lage kosten.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): Ik denk toch dat het voor mijn fractie belangrijk is dat uitvaartverzekeringen bereikbaar blijven voor de kleine klant. Het is geen complex product. Daar zijn wij het beiden over eens. Er zijn wel wantoestanden, waarvan er nog wel meer te bedenken zijn. Voor de zuiverheid van het geheel zou ik liever de wantoestanden opruimen bij producten waar wantoestanden zijn. Na deze discussie vind ik toch dat uitvaartverzekeringen niet onder dit verhaal plaats hoeven te vinden, maar dat deze toegankelijk worden gehouden voor de kleine consument en dat de wantoestanden opgeruimd worden. Het moet transparant zijn en er moet een duidelijke marktwerking zijn. Het moet bovendien betaalbaar blijven voor de kleine klanten. Daarom ben ik er niet geheel van overtuigd dat het onder dit regime moet plaatsvinden omdat het geen complex product is.

De heer **Huizing** (VVD): Ik sluit me aan bij mevrouw Blanksma. Uitvaartverzekeringen worden niet als een complex product gezien, ook niet door de minister. Ik denk wel dat we het belang van de consument voor ogen moeten houden. Het is niet in het belang van de consument om een uitvaartverzekering minder bereikbaar te maken. Vandaar mijn klemmende verzoek aan de minister om goed te kijken hoe hij daarmee om kan gaan, zodat wel de misstanden voorkomen kunnen worden zonder dat dat beperkingen oplegt aan de consument in de bereikbaarheid van de verzekering zelf.

De heer **Plasterk** (PvdA): Het is een beetje omdraaien, want ik ben er zelf over begonnen, maar ik ben wel door de argumentatie van de minister overtuigd. Als een ouder iemand nabestaanden de ellende wil besparen, verzekert die oudere dat. Dan komt er een vriendelijk persoon aan de deur die hem een uitvaartverzekering aanbiedt voor € 100 per maand. Als je dat uitrekent, blijkt twee derde daarvan uit provisie te bestaan. Dat is een misstand en dat wordt ook in de brief aangemeld als misstand. Daarom wordt het ook onder het provisieverbod gebracht. Er is geen ander instrumentarium. Ik ben het ermee eens dat er geen nieuw instrumentarium daarvoor gecreëerd moet worden. Ik ben tevreden over het antwoord en ik zou niet de conclusie willen laten zijn dat we dit soort

dingen eruit gaan halen omdat het onbereikbaar is. Vooral omdat de advieskosten voor zo'n simpel product natuurlijk ook niet zo hoog hoeven te zijn.

Minister De Jager: De heer Plasterk heeft mij veel uit handen genomen bij zijn argumentatie. Het advies kan vrij gemakkelijk gegeven worden. Het product kan ook vrij gemakkelijk worden verkocht, waardoor de advieskosten niet hoog mogen zijn. De advieskosten worden natuurlijk wel via de provisie betaald, maar dan zijn ze niet transparant en betaal je uiteindelijk meer. Ook heb ik al aangegeven dat ik ervan overtuigd ben dat op deze manier het product betaalbaar blijft voor de kleine, minder draagkrachtige consument. Voorts heb ik geen ander instrument voorhanden dan een provisieverbod om die misstanden te bestrijden. Bij marktwerking moet alles erg transparant zijn. Het geleverde product is in het verleden niet altijd even transparant geweest. Bij het provisieverbod ontstaat wel marktwerking, want dan heeft het product een bepaalde kostprijs en zijn de advieskosten losgekoppeld. Dit is mijn standpunt, maar ik sta altijd open voor andere manieren van adresseren. Wij hebben signalen van de adviseurs over de AFM ontvangen, maar tegenover elke klacht staan ook bevindingen van de AFM. Wij hebben daarover met de AFM contact gehad. Wij hebben geen aanleiding te veronderstellen dat de AFM unfair of op oneigenlijke wijze zou optreden. In het verleden is juist het verwijt gemaakt dat de AFM niet daadkrachtig genoeg zou zijn en niet genoeg haar tanden laten zien. Dat is nu dus niet meer het geval, begrijp ik. Het moet natuurlijk ook niet doorslaan naar de andere kant. Ik hoop dat we een balans hebben gevonden. Het gelijke speelveld vereist advies- en distributiekosten transparantie, aldus de VVD. Dit wordt ook geregeld. In het licht van het belang bij het gelijke speelveld tussen het directe en het intermediaire kanaal, moet er transparantie zijn in de eisen aan aanbieders met betrekking tot de advies- en distributiekosten. Dat moet tegelijk in werking treden met het provisieverbod. Dat is belangrijk voor de intermediairs. Ik zal ervoor zorgen dat dit tegelijkertijd wordt geregeld. Het stroomlijnen van alle documenten is erg van belang. Daarom hebben wij een financiële bijsluiter. Dit is een standaard document voor de vergelijking. Daarnaast komt er een standaarddienstverleningsdocument om de consument op weg te helpen om de dienstverlening die een adviseur, bemiddelaar of aanbieder biedt, te kunnen vergelijken. Ik denk dat daarmee de documenten afdoende worden geïntegreerd. Wij eisen immers ook veel precontractuele informatie. Daar willen wij niet verder aan afdoen. Het is een sympathiek idee van de heer Huizing en heel belangrijk voor een goede marktwerking om de aanbieders te verplichten altijd de nettopremie en advies- en distributiekosten apart te laten vermelden. Ik zie wel een aantal hobbels om dit praktisch handen en voeten te geven. We moeten niet het verwachtingsniveau zo hoog zetten dat we dat perfect kunnen regelen. Het is, zeker op korte termijn, best ingewikkeld. Het belangrijkste aandachtspunt is en blijft de uitwerking van de advies- en distributiekosten transparantie. Ik wil laten onderzoeken hoe dat op een voor consumenten vergelijkbare, en voor de AFM controleerbare manier kan worden vormgegeven. Als we een eenduidige manier hebben gevonden – dat is niet eenvoudig – kunnen we nader bezien of daarmee ook de verplichting tot het voeren van nettoprijzen kan worden geregeld. De nieuwe norm voor gevolmachtigde agenten houdt in dat gevolmachtigde agenten niet langer commissies mogen ontvangen die afbreuk doen aan hun zorgplicht voor de consument. Er wordt geen onderscheid gemaakt tussen verzekeringen voor de consument en verzekeringen voor het bedrijfsleven. Dit onderscheid is lastig te maken en het mkb moet ook een bepaalde bescherming genieten. Daarom geldt de beloningsnorm in principe voor alle soorten producten.

De heer **Huizing** (VVD): Ik ben niet tevreden met het antwoord over de gevolmachtigde. Het gaat erom dat we business-to-business gevolmachtigden hebben, maar gevolmachtigden worden ook gezien als verlengstuk van de verzekeringsmaatschappij. Daarnaast bestaat nog een adviseur. Dat stuk van de keten zetten wij nu in dezelfde hoek als een adviseur. Dit lijkt mij iets om op zijn minst nog eens goed over na te denken.

Minister **De Jager**: De business-to-businessvraag heb ik net beantwoord. Om waar precies over na te denken?

De heer **Huizing** (VVD): Een kort voorbeeld: als je een schip wilt verzekeren, heb je twee mogelijkheden om die paar miljoen risico te verzekeren. Dat doe je op de verzekeringsmarkt bij Lloyd's in Londen. Of je doet dat ergens in Singapore. Dat doe je over het algemeen met je adviseur bij een gevolmachtigde en die persoon wordt op een bepaalde wijze beloond. Deze beloning doet geen afbreuk aan het belang van de verzekerde. De zeeschipeigenaar is geen onmondige consument. Ik denk dat we daar op een andere manier naar moeten kijken dan we nu doen.

Minister **De Jager**: Ik heb enige tijd geleden het genoegen gesmaakt het kantoor van Lloyd's in Rotterdam te mogen openen. Dat is inderdaad heel bijzonder hoe ze dat daar doen. Het is heel specifiek, maar ik wil best specifiek naar die situatie kijken. Ik ken ook geen andere voorbeelden. Op dit moment zijn grote ondernemingen uitgezonderd van de diplomaplicht. Het is voldoende dat bij ondernemingen kleiner dan 50 fte alleen de feitelijk leidinggevende een diploma heeft. Beide situaties gaan we aanpakken. De diplomaplicht zal gelden voor alle adviseurs. Die geldt niet voor degene die het kantoor schoonmaakt of de telefoon opneemt. Alleen maar voor adviseurs die daadwerkelijk met de klant in gesprek gaan en adviezen geven. Dit geldt voor intermediairs en aanbieders, te weten banken en verzekeraars. Dan ontstaat er meer level playing field, omdat er nu een vrijstelling is van die diplomaplicht voor grote ondernemingen. Vooral die grote ondernemingen bieden vaak interne opleidingen en certificeringen. Ik zal die situaties bekijken en wellicht is er dan een accreditatie van de examens mogelijk. Dus wij verbreden de reikwijdte, waarbij de uitzonderingen eruit gehaald worden. Dit betreft de examinering en niet de opleiding. Kleinere ondernemingen zullen een officieel examen buiten de deur kunnen doen. Bij grote ondernemingen is het denkbaar dat zij hun eigen examens afnemen die geaccrediteerd worden. Er zijn dus meerdere modaliteiten mogelijk, aangezien het om het materiële deel gaat en niet om het formele deel. Aan mensen met klantcontact worden vakbekwaamheidseisen gesteld. Backoffice personeel en anderen vallen daar dus niet onder.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): Wij hebben de vragen van de tussenpersonen gehoord over vooral het niveau van de opleiding en het huidige diploma. Dit is hbo-niveau. Ik zou graag bij de verdere uitwerking van het voorstel zien wat het effect is van deze diplomaplicht op de gehele sector.

Minister **De Jager**: Dat is goed, want er zijn kennelijk misverstanden over. Het is niet zo dat er alleen een hbo-niveau bestaat. Er zijn verschillende modules en modaliteiten. Daar zijn dus nog veel vragen over, die wij zullen wegnemen. Bij de uitwerking daarvan zal ik dat adresseren. De eisen moeten wel proportioneel zijn, dat wil zeggen proportioneel naar het soort contact. En dat ligt niet allemaal op hbo-niveau. Uit de steekproef van de AFM is gebleken dat ongeveer 20% van de medewerkers bij financieel dienstverleners niet voldoet aan de huidige vakbekwaamheidseisen. Daarnaast is ook uit verschillende onderzoeken van de AFM gebleken dat het advies niet altijd op peil is. Een belangrijke

oorzaak van dat laatste is ook weer de onvoldoende vakbekwaamheid bij adviseurs.

Over de kosten heb ik al aangegeven dat er wel eenmalige kosten met de diploma's zijn gemoeid. Wij zullen bekijken hoe dat zo veel mogelijk proportioneel ingevoerd kan worden. Dat betekent ook niet dat de huidige adviseurs opnieuw een volledig examen af moeten leggen. Dat kan ook deels, om het bij te spijkeren tot het gewenste en vereiste vakbekwaamheidsniveau. Ik zeg er wel bij dat de kosten van een niet passend advies voor de samenleving waarschijnlijk veel groter zullen zijn. Ook hier moeten we de balans in de gaten houden en kijken wat er de afgelopen jaren is gebeurd.

De heren Huizing, Plasterk en Koolmees hebben vragen gesteld over de fiscale gevolgen. De Tweede Kamer zal in de zomer worden geïnformeerd door de staatssecretaris van Financiën. Er is een werkgroep opgericht en er is overleg met marktpartijen. Het is een aangelegenheid van de staatssecretaris, die de Kamer in de zomer hierover zal berichten.

Er is gekozen voor passieve transparantie voor provisies inzake schadeverzekeringen. Dat vind ik een passende maatregel gelet op de concurrerende markt en de maatschappelijke wens voor transparantie in schadeverzekeringen. We zien hierbij geen excessen op dit moment. Ik vind toch dat het echt gepaard gaat met administratieve lasten. Dat beaamt ook de intermediaire organisaties. Dat zal natuurlijk wel verschillen per aanbieder. Als je het wettelijk gaat regelen, moet iedereen zich eraan houden en dat zal leiden tot hoge administratieve lasten voor intermediairs. Dan moeten we ons ook afvragen waarom we het doen, zeker als er geen excessen plaatsvinden in die sector. De consument kan door de huidige transparantie-eis altijd de kosten opvragen, als zij die willen weten en met de financiële dienstverlener willen onderhandelen over die kosten. Al met al heb ik hier een balans proberen te vinden. Moet er op een gebied waar geen excessen plaatsvinden intermediairs opgepadeld worden met onnodige eisen? Ik denk van niet, omdat er ook al vele zaken op de intermediairs af komen. Dit is ook nodig om de consumentenbescherming te regelen. Hier vind ik dat, in de afweging bij wat van intermediairs geëist kan worden en de consumentenbescherming, de intermediairs een heel goed punt hebben. Het is niet noodzakelijk om het op die manier te regelen.

De heer Irrgang vraagt naar de serviceabonnementen voor tussenpersonen. Ik heb in het vorige AO toegezegd dat ik in overleg zou treden met de AFM en De Nederlandsche Bank over het standpunt van De Nederlandsche Bank over serviceabonnementen met een onzeker element. Dit onzekere element betreft hulp bij schadeafwikkeling dat gekwalificeerd kan worden als een verzekering. Ik ben geen voorstander van een vergunningsplicht als verzekeraar voor tussenpersonen. Daarom ben ik bezig met een vrijstellingsregeling voor die vergunningsplicht. Zodra de exacte voorwaarden van de vrijstelling bekend zijn, zal De Nederlandsche Bank hierop kunnen participeren. En uiteraard dienen de tussenpersonen zich wel aan de gedragsregels te houden, waar de AFM op toeziet. Die toezegging heb ik dus de vorige keer op een nette manier ingevuld. Directe beloning werd tot nu toe helemaal niet geregeld. Nu pakken wij die wel aan via de excessieve fee. Het aanpakken van de excessieve fee ten opzichte van wat er nu is, is duidelijk een aanscherping. De bedoeling is dat de AFM bestuursrechtelijk in staat gesteld wordt om excessen aan te pakken. Het is niet zo dat voor iedere beloning bepaald wordt wat redelijk is voor dit soort product. Uiteindelijk zal de AFM daarin ook handhavend optreden. Het is dus wel een aanscherping ten opzichte van wat nu de praktijk is.

De heer **Irrgang** (SP): Dat heb ik ook niet willen bestrijden. Natuurlijk is dit een verbetering vergeleken met niets. Mijn vraag was of het ten opzichte van de passende provisieregeling, die inducementregel, niet minder ver gaat.

Dat was ook een opmerking van de Consumentenbond. Kan de minister daar nog eens naar kijken?

Minister **De Jager**: Feitelijk is dat juist, dat de norm die excessen aanpakt niet hetzelfde is als de inducementnorm voor provisie bij complexe producten. Ook hier heb ik die balans proberen te zoeken. Wat is nog redelijk wat je van de gehele sector kan verwachten en wat is nodig vanuit het consumentenbelang? De directe beloning is een stuk transparanter, want het gaat tussen de intermediair en de klant. Wat ik vooral streng aanpak en waar nu nog de inducementnorm voor geldt, is de stroom tussen de verzekeraar en de intermediair. Dit is een niet-transparante stroom. Daar geldt straks voor complexe producten het provisieverbod. Dat is dus een aanscherping. Tussen het stuk intermediair en de klant waar nu voor de directe beloning niets is geregeld, zullen wij de excessen aanpakken. Ik ben ervan overtuigd dat, met de informatie die wij nu hebben, dat voldoende zou zijn. Daarom ben ik daar niet verder op doorgeslagen. Het is wel juist dat dit minder ver gaat dan een inducementnorm. Dat is ook omdat het veel transparanter is, dus ik zie de noodzaak ook minder om daar nog strenger in te zijn.

De heer Irrgang vraagt of er een keurmerk moet komen voor onafhankelijk advies. In de brief is aangegeven dat dat in de rede ligt. Ik heb bijvoorbeeld aangegeven dat een adviseur van een bank zich niet onafhankelijk zou mogen noemen, omdat hij ook producten van de bank aanbiedt. Ook eigendom van een aanbieder maakt onafhankelijkheid erg moeilijk. Dus ik ben nu aan het onderzoeken hoe dat precies geregeld kan worden. Ik wil inderdaad een soort minimumvereiste opstellen voor het begrip «onafhankelijk advies». De rest moet de markt invullen. De markt kan een keurmerk initiëren. Wettelijk of publiekelijk zou er een minimumnorm moeten zijn, zodat niet iedereen meer zich onafhankelijk adviseur kan noemen.

De heer Plasterk en anderen hebben gevraagd of een register ingesteld moet worden. Dat is ook niet mijn voorstel. De heer Irrgang heeft hier ook een vraag over gesteld.

De heer **Irrgang** (SP): Ik had de opmerking gemaakt die u aan de heer Plasterk toedicht.

Minister **De Jager**: Ik stel niet een wettelijk register voor. Ik vind het wel goed als de markt initiatieven zou nemen die tot een registerregistratie komen. Dat zal even tijd kosten. Een dergelijk register kan leiden tot transparantie voor consumenten en consumentenorganisaties, transparantie voor de toezichthouder en transparantie voor de financieel dienstverleners zelf. Het zou ook tot meer discipline kunnen leiden. Het dwingt immers om de zaken goed op orde te hebben, als je lid bent van een bepaald goedkeuringsmerk of register. Dat zou echter iets moeten zijn wat aan de markt overgelaten moet worden, en dit beaamden veel Kamerleden.

De heer Huizing vraagt naar het neutraal financieringsinstituut. Ik juich alle marktinitiatieven toe die bijdragen aan het gewenste marktmodel dat wij en een meerderheid van de Kamer voor ogen hebben, en waarin advisering en productverkoop op gescheiden markten plaatsvindt. Zolang het NFI daaraan bijdraagt, is dat ook een primair initiatief.

Mevrouw Blanksma vraagt naar de passende beloning bij de open norm en of de AFM geld zou kunnen terugvorderen voor de consument. De AFM kan als toezichthouder financieel dienstverleners aanspreken op hun gedrag en sancties opleggen voor overtredingen van de regels. Hier gaat een preventieve werking van uit. De AFM is niet gerechtigd om in te grijpen in contracten tussen klanten en financieel dienstverleners. Dat zouden zij ook niet moeten doen, want dit zou ingrijpen op de contractsvrijheid. Het civiele recht is er dan ook altijd nog voor geschillen tussen

klant en financieel dienstverlener. Als de consument achteraf vindt dat hij te veel geld heeft betaald, kan hij dat melden bij de AFM, waarop een onderzoek en eventuele sancties volgen. Daarnaast kan de AFM het civielrechtelijke pad bewandelen door naar Kifid of de rechter te stappen. Wat betreft het tijdspad van de regelgeving heb ik mede op verzoek van de Kamer twee onderwerpen versneld geregeld, te weten de norm voor schadeverzekeringen en de norm voor passende beloning. Ik heb daar zelf de norm voor gevolmachtigde agenten aan toegevoegd. Het was niet mogelijk het provisieverbod en alle aanverwante onderwerpen heel erg snel, dus vóór 1 januari 2012, geregeld te krijgen. Ook de intermediairmarkt heeft tijd nodig zich aan te passen, en daar heeft ook de heer Van Dijk naar gevraagd. Daarom is het voor beide partijen, zowel de wetgevers als de intermediairs, goed dat het pas per 1 januari 2013 wordt ingevoerd. Dat geeft beide partijen de kans om het zorgvuldig in te voeren.

De rekening-courantrelaties tussen aanbieder en adviseur brengen mogelijkheden met zich mee tot ongewenste sturing. Het is een goed punt van de heer Van Dijk. Daar zal ik naar kijken in het licht van het maximaal ontvlechten van de relatie tussen aanbieder en adviseur.

Ik heb antwoord gegeven op de vraag over het niveau van de modules. Deze zijn niet allemaal op het niveau van hbo. Ook hoeft niet iedereen opnieuw examen te doen. Er zijn allerlei modaliteiten voor. We zullen onderzoeken hoe de overgang naar de eisen op grond van de verzwaarde modules zo soepel mogelijk kan verlopen.

Ik kom op de detailvraag van de heer Koolmees over de aan de tussenpersoon betaalde provisie bij een faillissement. Deze provisie vallen in de failliete boedel en de boedel wordt volgens het faillissementsrecht afgewikkeld.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): Ik wil het algemene gevoel met betrekking tot de uitvaartverzekeringen toch nog aan de orde brengen. Een meerderheid van de Kamer vindt dat de uitvaartverzekeringen eruit zouden moeten worden gehaald. Er moet een oplossing komen voor de excessen van de uitvaartverzekeringen, maar niet binnen het provisieverbod. Ik zou aan de minister willen vragen om daar iets mee te doen. Als de minister vindt dat hij er niets mee kan doen, dan rest mij niets anders dan een VAO aan te vragen op dit onderwerp.

Minister **De Jager**: Wij hebben wel geconstateerd dat er excessen zijn en dat er dan iets anders zou moeten zijn. Dat heb ik echter niet gehoord. Een VAO betekent een motie en daarin zou ik dan willen zien hoe dan de excessen adequaat worden aangepakt.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): Dat wordt dan ook gedaan. Het punt hoe het geregeld wordt zal bekeken worden en ook hoe de transparantie geregeld kan worden. Het is een duidelijk signaal dat wij van de markt hebben gekregen om dit stuk eruit te halen.

Minister **De Jager**: Ik ben altijd bereid, als een meerderheid van de Tweede Kamer vraagt ergens naar te kijken om daar opnieuw naar te kijken. Als ik een begin van een oplossing zou hebben, dan zou ik het graag naar voren brengen. Ik sta daar altijd heel open in en ik ben bereid samen met de Kamer tot een oplossing te komen. Ik zal hier nog een keer goed naar kijken en er een brief over sturen naar de Kamer. Het onderwerp komt natuurlijk terug in de wet- en regelgeving, dus er komen geen onomkeerbare stappen voordat de Kamer opnieuw een mogelijkheid heeft gekregen om zich erover uit te spreken.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): Als we er samen goed over nadenken, komen we er ook samen uit. Ik hoop dat wij daar snel een brief over kunnen ontvangen.

De **voorzitter**: Dus er komt binnen een redelijke termijn een brief van de minister.

De heer **Huizing** (VVD): Daar ben ik blij mee. Ik kan u verzekeren dat wij het met de motie eens waren, maar niet zonder dat daar ook een oplossing voor het voorkomen van excessen in zou staan.

De heer **Irrgang** (SP): Er komt toch ook een wetsvoorstel waar eventueel amendementen op kunnen worden ingediend?

De **voorzitter**: Wij wachten de brief af. Wij zijn aan het eind gekomen van dit AO.