

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. 26

VERSLAG VAN EEN ALGEMEEN OVERLEG

Vastgesteld 16 december 2010

De vaste commissie voor Financiën¹ heeft op 25 november 2010 overleg gevoerd met minister De Jager van Financiën over:

- **de brief van de minister van Financiën d.d. 12 oktober 2010 over de evaluatie provisieregelgeving en vervolg (31 086, nr. 25).**

Van dit 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: Bijleveld-Schouten (CDA), Slob (ChristenUnie), Dezentjé Hamming-Bluemink (VVD) (voorzitter), Omtzigt (CDA), Irrgang (SP), Neppéus (VVD), Blanksma-van den Heuvel (CDA), Tony van Dijck (PVV), Spekman (PvdA), Thieme (PvdD), Heijnen (PvdA), 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: Hijum (VVD), Rouvoet (ChristenUnie), Ten Broeke (VVD), Knops (CDA), Gesthuizen (SP), Leegte (VVD), Haverkamp (CDA), Graus (PVV), Bouwmeester (PvdA), Ouwehand (PvdD), Van der Veen (PvdA), Karabulut (SP), Halsema (GroenLinks), Van der Schaart (SGP), Koşer Kaya (D66), Pechtold (D66) en Ziens (VVD).

Voorzitter: Dezentjé Hamming-Bluemink
Griffier: Van den Berg

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

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

De **voorzitter**: Ik heet iedereen hartelijk welkom bij dit AO over de evaluatie van de provisieregelgeving. Ik stel een spreektijd van vijf minuten voor. Ik zal daar soepel mee omgaan. Ik laat eventueel ruimte voor een tweede termijn.

De heer **Plasterk** (PvdA): Voorzitter. We bespreken in dit overleg een evaluatie van het provisiestelsel. Het is goed om te beginnen met te zeggen dat het provisiestelsel in zekere zin in een bepaalde fase een positieve rol heeft gehad. Het draagt bij aan de push, aan het vergroten van de bedragen waar het om gaat. Dat heeft wellicht in een fase van opbouw ruimte geboden aan ruime financiering van bijvoorbeeld de woningmarkt. Dat had toen zijn functie. Het is wel heel duidelijk dat er perverse prikkels in zitten, omdat de adviseur producten adviseert naarmate hij daar de meeste provisie mee krijgt in plaats van het product waarmee de klant het beste geadviseerd wordt. Wij zijn nog steeds groot voorstander van dit stelsel. We hebben grote waardering voor de manier waarop de minister dat presenteert en voortvarend uitvoert. Tevens hebben we waardering voor de mensen in het veld die deze grote omslag meemaken en die zich een paar jaar geleden misschien afvroegen of het allemaal wel zo zou moeten, maar die toch hebben geaccepteerd dat dit de kant is waar het naartoe gaat en er hard aan werken om dat in te voeren.

Advies is niet gratis, maar, zoals de minister ook aangaf, je moet een duidelijk onderscheid maken. De consument haalt zijn product bij de aanbieder en zijn advies bij de adviseur die voor hem of haar werkt. In sommige stukken zie ik nog steeds de adviseur als tussenpersoon, maar dat is nadrukkelijk niet de bedoeling. De adviseur is iemand die werkt in opdracht van degene die een product wil afnemen. Je kunt je afvragen hoe dat uitwerkt voor de minder daadkrachtige consumenten. De Vereniging Eigen Huis heeft daar ook op gewezen. Onze partij wil bij uitstek voor die categorie opkomen. Niettemin geldt ook voor hen dat het advies niet gratis is en ook niet was. Ook toen het als provisie was verwerkt, was het advies voor de minder daadkrachtige consument niet gratis. Het is belangrijk dat gespreide betaling mogelijk is, opdat ook die consumenten zich goed advies kunnen veroorloven. Ook als je een hypotheek van een ton afsluit, kunnen die paar honderd euro aan een goed hypotheekproduct goed besteed zijn.

Er is sprake van een waterbedeffect dat inhoudt dat men, nu de provisie niet meer kan, uitwijkt naar andere producten. Ik heb de indruk dat de minister dat wellicht enigszins onderschat. In zijn brief staat dat dit op beperkte schaal gebeurt, maar in de brief van de AFM staat dat buitensporig hoge provisies vervangen zijn door buitensporig hoge fees. De AFM schrijft verder dat zij geen wettelijk instrumentarium heeft om dat aan te pakken. Zij wijst op drie regels: de Wet financieel toezicht, het Besluit Gedragstoezicht financiële ondernemingen Wft en de Wet oneerlijke handelspraktijken. Ik vind het nogal wat als onze toezichthouder zegt dat die onvoldoende wettelijke instrumentaria heeft om dit regelen. Ik vraag de minister ten eerste of hij het daarmee eens is en ten tweede op welke termijn we dat wettelijke instrumentarium gaan uitbreiden, zodat men het wel kan doen.

De minister heeft gezegd dat we de provisieregeling begrenzen bij producten met hoge impact, lange looptijd en grote verplichtingen. Het gaat daarbij om uitvaartverzekeringen, betalingsbeschermers en complexe producten. Is deze begrenzing voldoende helder? Is het een limitatieve opsomming van wat eronder valt en valt de rest er dan niet onder? Kortom, weet iedereen precies waar deze begrenzing op slaat? Ik kom op het level playing field. Er zijn banken die onafhankelijk hypotheekadvies geven, zoals SNS, Van Lanschot en, als ik goed geïnformeerd ben, vestigingen van de Rabobank. Zij moeten natuurlijk onder dezelfde regels vallen als onafhankelijke adviseurs. Is dat het geval? Heeft de minister daar zicht op? Ik neem overigens aan dat de AFM er ook nauwkeurig naar kijkt dat als een Rabobank een onafhankelijk advies geeft, er niet vaker naar een product van de Rabobank wordt verwezen dan naar andere producten. Dat moet je kunnen opzoeken.

In het kader van zorgen over de fiscaliteit heb ik een vraag aan de minister. Nu verdwijnt de provisie voor een deel in de hypotheek. Men kan die van het inkomen aftrekken, voor zover die geen betrekking heeft op de aflossing maar op het afsluiten van de hypotheek. Dit verdwijnt als de provisie verdwijnt. Is het helemaal helder hoe dat gaat? Wat zijn de consequenties daarvan? Ik neem aan dat daar waar de provisie onder de assurantiebelaasting komt te vallen, de minister van Financiën op een andere manier zijn inkomsten daaraan gaat onttelen. Kan hij enig zicht geven op de mate daarvan? Is het budgettair neutraal of blijft er voor de overheid geld aan de strijkstok hangen? Werkt het voor de mensen in het veld in gelijke mate uit? Dit is nu niet duidelijk voor mij. Misschien kan deze kwestie mondeling worden opgehelderd. Anders wil ik wel een toezegging dat we daar nog een en ander over op papier ontvangen. Ik heb een vraag over het overgangsrecht. Je mag nu geen provisie meer vragen, maar wanneer reeds een contract is afgesloten, neem ik aan dat de provisie voor de duur van dat contract doorloopt. Wat mij betreft, moet daar op een gegeven moment een punt achter worden gezet. Als iemand voor 30 jaar een hypotheek heeft afgesloten waarin een provisieregeling is opgenomen, kan het niet zo zijn dat dit over drie of vijf jaar nog het geval is. Ik vraag de minister of hij kan toezeggen dat er een overgangssperiode met een einddatum komt, zodat er bijvoorbeeld over drie jaar echt geen provisie meer mag worden betaald. Heeft de minister daar gedachten over?

In Het Verzekeringsblad verscheen een artikel van een advocaat van NautaDutilh, de heer Meijer, die schreef dat DNB ten onrechte het serviceabonnement aanmerkte als een verzekering. Ik wil deze gelegenheid aangrijpen om de opvattingen van de minister daarover te vragen.

Ik eindig met een punt van zorg. Het gaat om een gigantische operatie: 10 000 tussenpersonen. Overigens hoorde ik zojuist dat het er 8000 zou betreffen. Verder gaat het om een markt van 80 mld. en om enige honderden verzekeraars. In die zin is het omschakelen naar een ander betaalmodel een majeure operatie. Heeft de minister voldoende fte beschikbaar om die operatie te begeleiden? Ik vraag hem concreet hoe veel fte hij op dat punt heeft. Denkt hij dat dit aantal voldoende is om die operatie werkelijk in goede banen te leiden? Anders gaat een aantal dingen dramatisch mislopen.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): Voorzitter. Dit is niet de eerste keer dat wij dit onderwerp met elkaar bespreken. In de afgelopen jaren hebben wij misschien wel tientallen keren gesproken met de minister van Financiën. We weten dat de markt voor verzekeraars en tussenpersonen heel dynamisch is en dat daar ook heel veel mis is gegaan. Het is helder dat er zaken zijn misgegaan. Miljoenen consumenten zijn gedupeerd door – ik zal nog één keer het woord gebruiken – de woekerpolissen. Daar zijn mensen echt door gedupeerd. Wij zijn

allemaal doordrongen van het feit dat er iets veranderd moet worden in deze markt om te zorgen dat dit niet meer voorkomt. Het is goed dat er vandaag een evaluatie op de rol staat van SEO, waarin heel duidelijk staat waar nog verbeteringen te realiseren zijn. Er kan met name een tandje bij in de cultuur waarin het vertrouwen van de klant in de verzekeraars weer hersteld wordt. Daar kan echt nog wat verbeterd worden. Het huidige verdienmodel in de verzekeringswereld is absoluut aan verandering onderhevig, maar zal ook echt aangescherpt moeten worden. In de brief van de minister van Financiën wordt daar heel duidelijk een aantal voorzetten voor gedaan. Ik zal in mijn inbreng op vier onderwerpen ingaan: het provisieverbod, het level playing field, de fiscaliteiten en de transparantie. Deze onderwerpen zijn ook de hoofdkenmerken van de brief.

Ik ben het met de minister van Financiën eens dat voor complexe producten het provisieverbod moet worden doorgevoerd. Complexe producten zijn levensverzekeringen – alle producten in leven – uitvaartverzekeringen en betalingsbeschermers. Ik wil dat graag bevestigd krijgen van de minister, opdat we daar helderheid over hebben. De schadeverzekeringen worden niet als complex aangemerkt en staan buiten het andere verdienmodel. Ik ben net als mijn collega van de PvdA bang voor het waterbedeffect dat veroorzaakt dat er op de schadekant een ander verdienmodel komt. Daar zien we dan misschien een compensatie van wat men aan de levenkant moet missen. Ik wil graag weten op welke manier de minister daarnaar kijkt. In zijn brief gaat hij daar namelijk nauwelijks op in. Wat mijn fractie betreft, zouden we best eens kunnen kijken naar de relatie tussen aanbieder en tussenpersoon. De minister mag heel kritisch kijken of er een streep moet worden gezet door omzetbonussen van schadeverzekeraars.

Wij hebben de zorg dat de minder draagkrachtige consument de dupe ervan wordt dat hij te duur uit is voor een goed advies. De minister ziet dat er een probleem op dit vlak is. Hij heeft een onderzoek aangekondigd naar de vraag hoe de minder draagkrachtige consument een kwalitatief goed advies kan krijgen. Die consument heeft gewoon recht op een goed advies van een onafhankelijke adviseur. Er worden voorstellen gedaan om een keurmerk te introduceren, opdat de klant zeker weet dat hij een goed advies kan krijgen. Ik vraag de minister hoe hij aankijkt tegen een keurmerk voor tussenpersonen.

Er is geen level playing field tussen met name de bankadviseur en de tussenpersoon als er niet wat nadrukkelijker afspraken gemaakt worden over het aanbieden van de prijs van het product. Ik bepleit dat we netto-/brutoprijzen vaststellen, zodat vastligt dat er én een nettoprijs én een brutoprijs is en de consument kan zien waar dat vandaan komt. De bankadviseur gaat uit van een brutoprijs. De consument weet dan dat een advies van een bankadviseur niet gratis is. Graag een toezegging op dit punt.

Ik kom op de fiscaliteit. Er zijn verschillende beloningsafspraken, maar er zijn ook verschillende belastingregimes. Dat is ontzettend onduidelijk. Dit geldt bijvoorbeeld voor de btw en de fiscale aftrekbaarheid. Ik zou net als mijn collega van de PvdA heel veel helderheid willen hebben over het fiscale regime rondom het beloningsbeleid. Provisies zijn aftrekbaar, maar andere vormen van belonen zijn weer niet aftrekbaar of btw-plichtig. Het is in ieder geval onduidelijk voor het veld en ook voor mij. Het is absoluut noodzakelijk dat we daar een eenduidig geheel over krijgen.

Ik kom op de transparantie en de overload aan informatie die klanten krijgen. De consument kan het nauwelijks meer overzien. Het is zo complex geworden. Er moet onderzoek gedaan worden – de minister heeft dat ook aangekondigd – hoe heel transparant, heel duidelijk en heel helder kan worden gecommuniceerd met de klant. Het dienstverleningsdocument is helemaal uit de kluiten gewassen. Laten we met elkaar proberen één document te hebben waarin de prijs-kwaliteitverhouding

heel helder in een oogopslag duidelijk is. De minister doet een voorstel om dwingende afspraken te maken over een passend beloningsbeleid. Ik vind het nogal ver gaan als we in afspraken tussen private partijen treden. Als we in het kader van transparantie van informatie heel duidelijke afspraken maken over prijs-kwaliteitverhoudingen, zie ik niet de toegevoegde waarde van het heel helder stellen van een grens aan het beloningsbeleid met een passend beloningsbeleid. In de brief van de minister staat de indicatie dat daar heel duidelijke afspraken over gemaakt moeten worden. Dit kan wat ons betreft op een andere manier onderzocht worden.

Tot slot het transitieproces. Er komt ontzettend veel af op de sector. We gaan een moeilijk, complex proces in. Ik pleit ervoor dat de regelgeving in heel eenvoudige en duidelijke wetgeving wordt vastgelegd. Ook moet de markt voldoende tijd krijgen om dat te implementeren en te borgen. We moeten proberen met de consument het vertrouwen op deze wijze heel snel en heel adequaat te herstellen.

De heer **Huizing** (VVD): Voorzitter. Ik begin met het maken van complimenten aan de minister. De nieuwe provisieregelgeving is nog maar kort van kracht en toch ligt er nu al een evaluatie. Het is een ingewikkeld proces. Maatregelen op papier blijken niet altijd de gewenste uitwerking te hebben in de praktijk. We denken daarom dat snelle en regelmatige evaluatie van dit soort dingen van belang blijft, ook in de komende tijd. Uit de brief van de minister maken wij op dat hij de bevindingen uit de evaluatie grotendeels, zo niet geheel, onderschrijft en dat hij concludeert dat verdere maatregelen nodig zijn. Wij zijn ook blij dat dit ook vooral door diverse marktpartijen onderschreven wordt. Samen komen we er wel. De meesten beseffen dat de sector financiële dienstverlening zal moeten veranderen, voor de consument, maar uiteindelijk ook voor zichzelf. We zijn dan ook blij met de constatering dat de belangrijkste perverse prikkels – zoals dat dan heet – uit de markt zijn verdwenen. Het is alleen jammer dat de consument nog steeds geen effectief tegenwicht weet te vormen. Ronduit teleurstellend vinden we het dat er nog steeds marktpartijen zijn die de gewenste cultuuromslag niet kunnen of vooral niet willen maken. De VVD hecht eraan dat in de informatievoorziening aan de consument transparantie en keuzevrijheid centraal gesteld worden. Als een consument een dienst afneemt, heeft hij ook het recht om de prijs daarvan te kennen. Deze dienst bestaat namelijk uit een objectief advies: wat is het beste voor de klant? Hij betaalt ervoor en heeft daar dus recht op. Uiteraard zijn er ook grenzen aan de informatieplicht. Naast een brengplicht van leveranciers van diensten of producten is er uiteraard ook een haalplicht bij afnemers/consumenten.

De minister stelt een beleidsmatig vervolg voor. Naast flankerend beleid gaat het vooral om twee richtingen, waar ik kort commentaar op wil geven en waar ik een aantal vragen over heb. Allereerst de verbetering van de transparantie, oftewel: wat koop ik en wat betaal ik ervoor? De VVD deelt de verwachting dat de standaardisatie van het dienstverlenende document de herkenbaarheid zal vergroten en ook de vergelijking tussen de verschillende dienstverleners zal vergemakkelijken. Tegelijkertijd beperkt dit naar onze mening echter de mogelijkheid voor een intermediair om zich te onderscheiden van de concurrent. Wij stellen ons voor dat een dienstverlenend document misschien meer aan een aantal strenge minimumeisen zal moeten voldoen, maar dat een intermediair daarnaast de mogelijkheid blijft houden zich op eigen wijze te presenteren en zich te onderscheiden van anderen. Ik hoor graag van de minister hoe hij daartegen aankijkt.

Daarnaast wordt het voorstel gedaan om een verbod te stellen op de provisie voor complexe producten. Het systeem en de afrekening daarvan via de premiebetalingen heeft twee grote nadelen. Wij zijn het daar allemaal over eens. In de eerste plaats is het onduidelijk voor de

consument hoeveel premie en provisie hij betaalt. Dat kun je op zich voorkomen door deze twee bedragen in een afrekening te splitsen. Dat is een kwestie van transparantie. Hiervoor hoef je de provisieregeling op zich niet af te schaffen. In de tweede plaats is er het veel grotere nadeel dat de objectiviteit van het advies in het geding komt. Daar zijn wij het echt allemaal over eens. Financiële prikkels hebben nu eenmaal grote invloed op het gedrag van mensen. In de financiële dienstverlening bij uitstek speelt het gedrag van mensen een zeer belangrijke rol. Wij steunen dit verbod, maar we hebben wel een paar kanttekeningen. Het verbod geldt alleen voor complexe producten. Wij hebben al eerder gepleit voor een verbod op provisie bij alle producten. Door mijn collega's werd al gesproken over het risico op het zogenaamde waterbedeffect, waarbij provisies overgeheveld worden naar niet-complexe producten. Ik vraag de minister waarom hij niet alsnog kiest voor een totaalverbod. Wat ons betreft, is dat simpeler en duidelijker.

De heer **Plasterk** (PvdA): Ik wil dit even helder krijgen. Begrijp ik goed dat VVD pleit voor een provisieverbod voor verzekeringsproducten, zoals voor autoverzekeringen?

De heer **Huizing** (VVD): Wij hebben het met name over schades. Laat ik voorop stellen dat ik niet meteen hiermee de oplossing vind. Het is wel helder dat er een relatie bestaat tussen een aanbieder, een intermediair en een consument, een soort driehoeksverhouding. Als nog steeds de mogelijkheid bestaat om weggenomen prikkels op een andere manier terug te laten komen, loop je het risico dat het alsnog fout gaat.

De heer **Plasterk** (PvdA): Voor de helderheid, u pleit er dus wel voor. Het is geen informerende vraag. Ik hoorde u net zeggen dat u ervoor bent dat het verbod niet alleen voor de complexe maar ook de niet-complexe producten gaat gelden.

De heer **Huizing** (VVD): Ja, ik pleit daarvoor. Ik wacht echter eerst het antwoord van de minister af, omdat het heel goed zo kan zijn dat hij mij overtuigt waarom het niet goed is. Zo is het ook weer.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): In mijn inbreng heb ik mij heel nadrukkelijk gericht op de omzetbonus van schadeverzekeraars: de relatie tussen de aanbieder en de tussenpersoon. Met die bonus komt er een oneigenlijke prikkel om omzet op producten te realiseren en dus niet om de klant centraal te stellen. Wil de VVD dat gaan aanpakken of verbieden?

De heer **Huizing** (VVD): Ik heb het net duidelijk gemaakt: voor ons staat de consument centraal. Dit betekent dat het transparant moet zijn. Ik spreek ook uit eigen ervaring. Financiële prikkels kunnen het gedrag beïnvloeden. Die prikkels kunnen bestaan uit een bonus, uit het krijgen van meer provisie of salaris of uit het krijgen van een kostenverlaging als onderneming. Het zijn allemaal prikkels die de objectiviteit van het advies beïnvloeden. Daar moeten we vanaf. Gelukkig zijn we in Nederland heel creatief in positieve zin, maar soms ook in negatieve zin.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): Pakt u de bonussen in het kader van de schadeverzekeraars aan? U kunt die vraag met ja of nee beantwoorden.

De heer **Huizing** (VVD): Ja, wat ons betreft wel. Voorzitter. In plaats van provisie ga je naar een uurtarief of een lumpsum, het liefst afgerekend via één factuur. Het is begrijpelijk dat als nadeel wordt genoemd dat dit consumenten kan afschrikken, omdat men in een

keer een heel hoog bedrag zou moeten afrekenen. Mocht dit inderdaad een probleem blijken te zijn, dan lijkt gespreide betaling via de aanbieder een mogelijkheid. De aanbieder rekent de afgesproken fee af met de adviseur. De klant betaalt het terug aan de aanbieder boven op de premie. Dit geschiedt uiteraard binnen de transparantieregels, zodat duidelijk is waarvoor je wat betaalt. De markt kan en zal dit zelf gaan oplossen. Zodra duidelijk blijkt hoe hoog de fees zijn, is mijn verwachting dat de fees vanzelf omlaag zullen gaan. Consumenten zijn immers niet bereid om een heel hoge prijs te betalen voor een geleverde dienst die dat wat hun betreft niet waard is. Dat is een heel gezond marktprincipe. In de brief staat niet hoe de minister denkt over de tegenstrijdigheid tussen de inducementregel en de balansregel. De AFM heeft daar een aantal opmerkingen over gemaakt. Ook in het vorige AO is daar uitgebreid over gesproken. De ambtsvoorganger van deze minister gaf ook aan dat dit uitgebreid zou worden meegenomen in de evaluatie, maar ik lees daarover eigenlijk weinig terug, zeker in de brief van de minister. Mijn vraag is wat de conclusies van de minister op dit punt zijn.

De heer **Irrgang** (SP): Voorzitter. Over dit onderwerp hebben wij vele malen gesproken in de vaste commissie voor Financiën. Tegelijkertijd is dit een historisch overleg. We praten namelijk voor het eerst over een voorstel van de minister van Financiën voor de invoering van een provisieverbod op complexe financiële producten, inclusief uitvaartverzekeringen en betalingsbeschermers. Dat is een enorme stap. Een paar jaar geleden zou dat nog ondenkbaar zijn geweest. Een aantal partijen heeft er al jaren voor gepleit. Maar het is toch een zekere stap die nu genomen wordt. Daarom wil ik beginnen met een compliment aan de minister. Hij toont moed. Dat de beroepsorganisatie Adfiz dit steunt, vind ik ook een vorm van politieke moed.

Ik denk dat er ook reden toe is. In de afgelopen tien jaar is er heel veel gebeurd. Miljoenen consumenten hebben polissen en hypotheek gekregen die niet in hun belang waren. Zij hebben een slecht advies gekregen van hun financieel tussenpersoon. Dat bleek al in 2006 uit onderzoek van de AFM. Een kwart van de adviezen was niet goed. Dat is nogal wat voor het belangrijkste financiële advies dat je in je leven krijgt, namelijk dat over het nemen van een hypotheek. Daar is onvoldoende verandering in gekomen. Het evaluatieonderzoek laat zien dat er weliswaar verbeteringen zijn, maar ook dat de vereiste cultuuromslag niet heeft plaatsgevonden. Er is hierbij natuurlijk ook een relatie tussen cultuur en structuur. Daarom komt de minister nu ook met een structuuroplossing.

Het voorstel heeft betrekking op complexe financiële producten. De minister wil voornamelijk schadeverzekeringen daarvan uitzonderen. Ook dat lijkt mijn fractie goed, in het kader van «if it ain't broken, don't fix it». Maar het is zeker niet uit te sluiten dat het probleem zich daarna verplaatst. Het lijkt ons goed om in een wetsvoorstel de mogelijkheid op te nemen dat dit vrij gemakkelijk kan worden uitgebreid, bijvoorbeeld via een AMvB-bepaling. Op deze wijze zit de Wft ook in elkaar. Dat ligt dus voor hand. Het is ook van belang om bij de invoering van een provisieverbod te zorgen voor allerlei randvoorwaarden die dat verantwoord maken. Zomaar een provisieverbod opleggen, blijft een heel ingewikkeld iets dat niet zomaar goed gaat. Het moet goed gereguleerd worden, want het blijft makkelijk – omdat het ingewikkeld is – om consumenten daarmee op het verkeerde pad te zetten. Uit de brief van de AFM, waar de heer Plasterk al over sprak, blijkt dat zelfs met het uurtarief vergelijkbare problemen ontstaan. De AFM heeft gezegd dat zij niet kan optreden omdat het Bgfo toeziet op een passende provisie. Dat moet eigenlijk zijn: een passende beloning; dus ook op een andere beloning dan een provisie. Het provisieverbod zal natuurlijk niet van de ene op de andere dag komen,

maar dit punt speelt nu wel een rol. Er worden nu weer mensen met slechte producten opgezadeld. Ik vraag de minister of hij dit eerst wil regelen. Ik hoop op een toezegging in dat kader. Dit kan volgens mij vrij simpel door het Bgfo te wijzigen, waarbij «passende provisie» wordt gewijzigd in «passende beloning». We moeten dit nu oplossen, ook in het licht van de waarschuwing die de AFM ons geeft. Dat het provisieverbod zelf uiteindelijk wat langer zal duren, is logisch.

Als er een provisieverbod komt, is ook van belang dat er mogelijkheden blijven voor consumenten om gespreid te betalen. Dat gebeurt nu ook met hypotheekadvies. Ook nu al leen je het bedrag voor het advies. Dat is nu al zo met de afsluitprovisie. Dat blijft hopelijk in de toekomst ook mogelijk. Daarmee blijft toegankelijkheid voor mensen met lagere inkomens gewaarborgd. Graag ontvang ik een reactie daarop van de minister.

Serviceabbonementen, waar de heer Plasterk al over sprak, zijn een van de manieren om tot een andere vorm van beloning te komen. DNB stelt zich erg halsstarrig op en stelt dat er sprake is van een verzekering, omdat er een onzeker element in zit. Dat lijkt een erg formele uitleg van DNB. In de wetsgeschiedenis is al uitdrukkelijk bepaald, in 1985, 1986, dat de definitie van het begrip «verzekering» niet sluitend is, waardoor er ruimte is voor interpretatie. DNB doet alsof die niets anders kan dan dit als een verzekering kwalificeren, omdat de wet dit nu eenmaal zegt. Dat is echt een veel te strakke interpretatie van DNB van de definitie van het begrip «verzekering» in de wet. Het is van belang dat dit punt opgelost wordt, omdat het ook helpt om de verandering van beloningen te bespoedigen, zodat een ander beloningsmodel mogelijk wordt gemaakt. DNB moet niet dwars gaan liggen, want dit leidt tot onzekerheid. Graag zou ik op dit punt een toezegging krijgen van de minister.

De heer **Koolmees** (D66): Voorzitter. Voor mij is dit een nieuw onderwerp. In de afgelopen periode zat ik namelijk niet in deze commissie. Ik heb het wel indringend gevolgd.

De klant moet centraal komen te staan en het moet inzichtelijk worden dat gratis advies niet bestaat. Transparantie is daarbij het sleutelwoord. Er is al een hoop gebeurd in de afgelopen jaren. Er is een groot aantal goede ontwikkelingen geweest. D66 is groot voorstander van meer transparantie en een heldere verantwoordelijkheidsverdeling tussen klanten, intermediairs en de aanbieders van financiële producten. D66 steunt dus ook de richting die de minister nu opgaat. De regelgeving heeft al voor verbeteringen gezorgd, maar nog lang niet altijd geleid tot de gewenste cultuuromslag, zoals ook wordt geconstateerd in het SEO-rapport.

Wie betaalt, die bepaalt. Dat lijkt mij een helder uitgangspunt voor de toekomst. Toch heb ik een aantal vragen over dit onderwerp. Ik heb vijf onderwerpen: de afbakening van de producten, het level playing field, de betaling van financieel adviseurs, de fiscaliteit en vereenvoudiging van regelgeving. Alle onderwerpen zijn al langsgekomen, dus volgens mij is er grote overeenstemming in de commissie.

Mijn eerste punt is de afbakening van de producten. Het provisieverbod wordt alleen toegepast op complexe producten. Dat lijkt ook reëel te zijn, omdat de markt voor schadeverzekeringen relatief volwassen is. Vaak gaat het om simpele verzekeringen waar klanten relatief snel vanaf kunnen. In die zin begrijp ik het onderscheid wel. Maar wat gebeurt er precies met verzekeringen die in een grijs gebied zitten, die tussen de producten in hangen? Als je een huis koopt en een hypotheek afsluit, worden vaak schadeproducten afgesloten die daarmee samenhangen. Gaan daar twee regimes voor gelden? Hoe wordt voorkomen dat schadeverzekeringen gebruikt worden om het provisieverbod te omzeilen, het zogenaamde waterbedeffect? Is de minister voornemens om op termijn de schadeverzekeringen ook onder het provisieverbod te brengen of wacht hij de eerste ontwikkelingen af? Voor mij is vooral belangrijk dat ook bij deze verzeke-

ringen inzichtelijk wordt wat de kosten daarvan zijn en welke provisies eraan verbonden zijn. Graag ontvang ik een reactie van de minister op dit punt.

Ik ga verder met mijn tweede punt: het level playing field. Er zijn veel verschillende manieren om een financieel product af te sluiten. Het kan via een intermediair of via een direct writer. Een ongelijke situatie van soorten aanbieders, een situatie waarin geen level playing field ontstaat, is naar mijn idee onwenselijk. Ik vind dan ook dat verschillende kanalen inzichtelijk moeten maken wat de gemaakte kosten zijn en dat de klant hetzelfde wordt behandeld. Van belang is dat vooraf duidelijk wordt met welk soort aanbieder iemand te maken heeft. Het moet volstrekt helder zijn of het een direct writer of een onafhankelijke intermediair betreft. Ik hoor graag de visie van de minister hierop.

Een nieuwe positie wordt ingenomen door de volmachten van verzekeraars. Mijn collega's hebben hier nog niet over gesproken. Zij mogen teken- en winstcommissie vragen. De minister spreekt hier niet over in zijn brief. Heeft hij oog voor het mogelijke waterbedeffect dat hierdoor kan ontstaan?

Mijn derde punt is de betaling van de financieel adviseurs. Bij advies voor financiële producten gaat het vaak om aanzienlijke bedragen. Het gevaar is dan ook dat sommige mensen, met name mensen met een kleine portemonnee, afzien van financieel advies. Dat is ongewenst. Het zou daarom mogelijk moeten zijn om het bedrag over langere tijd uit te smeren, zolang maar heel inzichtelijk en transparant is om hoe veel geld het gaat, hoe dit gebeurt en hoe het wordt verrekend. Ik vraag de minister of het mogelijk moet blijven om de beloningen mee te financieren.

Ook ik heb ik een vraag over het abonnement bij de financieel adviseur en over de rigide uitleg ervan door DNB. Ik sluit mij aan bij de vragen van de heer Irrgang hierover.

Hoe gaan we om met de kosten die bemiddelaars maken voor banken? Ze adviseren niet alleen de klanten, maar doen ook heel veel werk voor de banken op het terrein van dossiervorming en de afhandeling van aanvragen. Naar mijn idee is het niet meer dan redelijk dat daar ook voor betaald moet worden door de banken. Uiteraard is het van belang dat ook deze kosten inzichtelijk worden. In de brief is er nog weinig aandacht voor dit punt. Op welke manier wil de minister hiermee omgaan?

Mijn vierde punt betreft de fiscaliteit. Ik sluit op dit onderwerp aan bij de vragen die al gesteld zijn. Hoe worden de verschillende aanbiedingsvormen belast? Hoe gaan we om met advies en bemiddeling? Daar zit nu immers verschil in. Hoe gaan we om met het verschil in aftrekbaarheid van de kosten van de verschillende soorten adviezen?

De heer **Plasterk** (PvdA): Naar aanleiding van de voorlaatste vraag van de heer Koolmees vraag ik mij af wat hij ervan vindt dat banken kosten doorberekenen voor redelijke diensten die de adviseur, die optreedt voor de klant, verricht in de richting van de bank? Als je dat toestaat, wordt het toch weer heel erg onhelder. Is de heer Koolmees niet van mening dat het beter is om te zeggen: luister eens, u adviseert de klant; dat is uw rol; u kunt niet daarnaast dingen in rekening brengen bij de bank, want dan krijg je het hele effect weer terug.

De heer **Koolmees** (D66): De heer Plasterk heeft een goed punt. Het is dan heel onduidelijk wat precies de taken zijn van een intermediair. Als je naar een provisieverbod gaat en de klant centraal stelt, moet de intermediair met name werken voor de klant. Tegelijkertijd constateer ik dat er nu heel veel werkzaamheden worden verricht die nog in een grijs gebied zitten. Uiteindelijk zou het ertoe moeten leiden dat dit helder wordt verdeeld. Als men de handeling van de dossiers doet, zijn er kosten aan verbonden. Die moeten niet ergens verstopt worden in betalingsconstructies. Ik zie wel het punt. Tegelijkertijd hangt het ook samen met mijn

eerdere punten over het onderscheid tussen direct writers en intermediairs. Ook de banken maken deze kosten natuurlijk. Er moet inzichtelijk worden waar die kosten neerslaan. Mijn vraag is meer een oproep aan de minister of hij hier rekening mee wil houden en hoe hij dit punt gaat oplossen. Als de heer Plasterk bedoelt te zeggen dat intermediairs deze functie niet meer zouden moeten uitoefenen, dan lijkt het mij ook heel moeilijk om dat onderscheid te maken, omdat een intermediair bij een adviesgesprek ook het dossier opbouwt. Daardoor zou allerlei dubbel werk ontstaan. Ik ben erg benieuwd naar de reactie van de minister. Tot slot de vereenvoudiging van de regelgeving, mijn vijfde punt. De regelgeving over provisies is in de loop der jaren steeds naar aanleiding van incidenten aangepast. Er is een hoop gebeurd de afgelopen jaren. Hierdoor is complexe wetgeving ontstaan. Er is sprake van stapeling van wetgeving. Het verbod op provisies is een ingrijpende wijziging. Dat zet de sector echt op zijn kop. Deze wijziging verandert de verhoudingen in de branche ook fundamenteel. Dat steun ik; ik vind het een goed idee. Is de minister in het verlengde hiervan voornemens de hele wet- en regelgeving door te lichten? Op die manier kan die misschien vereenvoudigd worden en kunnen administratieve lasten worden verminderd. Ik ben benieuwd naar de reactie van de minister.

Mevrouw **Sap** (GroenLinks): Voorzitter. De fractie van GroenLinks heeft heel veel waardering voor de evaluatie die door SEO is uitgevoerd en voor de brief die de minister naar aanleiding daarvan geschreven heeft. Wij vinden het een historisch moment dat we met de regulering van de provisies en de tussenhandel een hele stap verder gaan dan in het verleden mogelijk was. Ik sluit mij korthedshalve aan bij wat de heer Irrgang daarover heeft gezegd. Er zijn van die fijne momenten in de geschiedenis dat je na jaren van debatteren en na jaren van vermoedens dat je eigenlijk best een punt hebt, opeens dat punt blijkt te hebben. Dat zijn heel mooie momenten. Als we in de toekomst nog meer van die punten vinden waar we samen met de SP vooruit kunnen, zullen wij dat ook zeker blijven doen, zeg ik als troost tegen de heer Irrgang. Ik maak ook een complimentje aan de VVD-fractie over wat zij net uitsprak. De VVD sprak eigenlijk uit dat zij wellicht nog veel steviger wil reguleren dan wat er nu in de brief van de minister staat. Zij wil het marktfalen over de hele breedte aanpakken en kijken of de niet-complexe producten daarbij betrokken moeten worden om het in een klap simpel, helder en doortastend te doen. Ik hoop dat deze houding, waarbij de overheid bereid is heel stevig te reguleren waar markten falen, in de komende jaren leidend zal blijven voor de vaste commissie voor Financiën.

Ook mijn fractie ziet bij deze brief nog een aantal punten die in de verdere uitwerking de volle aandacht verdienen. Een eerste belangrijk aandachtspunt, dat al door veel vorige sprekers is genoemd, is de toegankelijkheid van het advies voor de lagere en de middeninkomens. Daarbij gaat het niet alleen om de betaalbaarheid van het advies. Ik ben het eens met vorige sprekers dat daarin niet eens zo veel verandert maar dat alleen zichtbaarder wordt wat je voor het adviesdeel betaalt. Het gaat er ook om dat mensen wel eens advies zouden kunnen gaan mijden, als zoveel duidelijker wordt wat zij moeten betalen. Uit onderzoek in Engeland komt naar voren dat daar met name lagere inkomens advies hierover gaan mijden. Men gaat het via internet zelf regelen en is dan vaak nog slechter af dan daarvoor, omdat men gewoon op slechtere producten uitkomt. Dat was een van de hoofdredenen waarom een organisatie als het Nibud, die door en door betrouwbaar is als het gaat om goede adviezen aan de lagere inkomens en de lagere middeninkomens, tijdens een hoorzitting in de Kamer van een tijd geleden heeft gezegd: wees voorzichtig met het totaal verbieden van provisies. Ik ben heel benieuwd hoe de minister dit punt oplost. Gespreide betaling of

abonnementen zouden oplossingen kunnen zijn, maar ontzettend belangrijk daarbij is naar mijn mening ook dat mensen zien wat de meerwaarde van zo'n advies voor hen is, dat zij zien dat het echt iets brengt, een stuk extra kwaliteit oplevert. Dadelijk kom ik daarop terug, want juist voor dat punt – hoe maken wij zichtbaar dat er ook extra kwaliteit wordt geleverd? – mis ik nog een beetje aandacht in de brief van de minister.

Een tweede belangrijk punt is de reikwijdte van het verbod. Ook mijn fractie vraagt zich af waarom de minister het zou beperken tot de complexe producten. Hij constateert in de brief dat het niet wenselijk is om niet-complexe producten daarbij te betrekken, maar de onderbouwing is vrij mager. Nu ziet mijn fractie ook wel in dat op het punt van de niet-complexe producten het marktfalen wat minder groot is, maar tegelijkertijd bestaat er het risico – de term «waterbed» is hier al vaak gevallen – dat de markt op zoek gaat naar andere manieren om toch de inkomsten veilig te stellen en provisies daardoor misschien verschuiven naar de minder complexe producten. Wat mijn fractie ook onwenselijk zou vinden, is dat de consument eigenlijk niet goed weet waar hij aan toe is. Als hij bij een adviseur zit en bijvoorbeeld over een hypotheek praat, zal tegelijk ook vaak bijvoorbeeld de opstalverzekering of de inboedel in de toekomst aan de orde komen. Als je dan bij het ene type product zeker weet waar je aan toe bent, en als transparant moet zijn wat daarop allemaal wordt verdiend, is het raar als dat bij het minder complexe product niet het geval is. Wij willen dat het belang van de consument hierin leidend is en dat de minister er vanuit die optiek nog eens over nadenkt of dit niet over de volle breedte van de schademarkt zou moeten.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): Ik begin met een opmerking. Volgens mij hebben wij deze belangrijke stap echt Kamerbreed, met elkaar, gezet. Dat is prima. Dit ligt echt niet bij twee partijen in de Kamer. Mevrouw Sap sprak over de schadeverzekering. Ik heb voorgesteld om in ieder geval de omzetbonussen aan te pakken, de bonussen van de aanbieder aan de tussenpersoon, en daarbij niet het product centraal te stellen. Het product wordt namelijk erg centraal gesteld. Is de vraag van mevrouw Sap aan de minister nu vrijblijvend of gaat zij met ons mee en wil zij dat wij onze tanden laten zien op dit punt?

Mevrouw **Sap** (GroenLinks): Ik gun vooral mevrouw Blanksma ook veel credits in dit dossier. In ieder geval in het afgelopen jaar, waarin mevrouw Blanksma in toenemende mate dit dossier is gaan behartigen, heeft zij het CDA hiervoor echt tanden gegeven. Ik hoop dat wij hierin ook gezamenlijk blijven optrekken. Ook wij vinden zonder meer dat de omzetbonussen zo snel mogelijk beëindigd moeten worden. Om hierop alvast vooruit te lopen: in het tijdspad voor het vervolg van dit dossier kun je op een aantal punten al heel snel stappen zetten. Dat zou kunnen zijn op het punt van de omzetbonussen. Een andere mogelijkheid is dat «passende provisies» «passende beloning» moet worden; dit noemde de heer Irrgang zonet. Dat zouden wij al veel sneller kunnen regelen. Als het gaat om het provisieverbod en de totale marktordening moet je misschien wat meer tijd nemen. Ik zou zeggen: wat nu al kan, en waarvan wij weten dat het echt wenselijk is, moeten wij nu gewoon al snel gaan regelen.

De heer **Plasterk** (PvdA): Mevrouw Sap trok enigszins de credits voor dit voorstel naar zich toe, en dat wil ik niet weerspreken; ik begin niet over minister Bos, absoluut niet. Als zij het zo goed weet, is het volgende misschien een vraag voor haar om over na te denken. De een heeft een hypotheek voor een ton, de ander heeft een hypotheek voor een miljoen. Nu zal het advies over de hypotheek van een miljoen misschien iets meer tijd kosten omdat het over grotere bedragen gaat, maar het hoeft niet altijd per se tien keer zo veel tijd te zijn. Als je een vast percentage als

provisie hebt, zal er waarschijnlijk gemiddeld een zekere kruisbestuiving plaatsvinden, omdat de mensen iets meer bijdragen aan de toch vrij tijdrovende adviezen voor relatief kleine hypotheeken. Als je het op basis van een fee per uur gaat doen, zou er best een inkomensherverdelings-effect kunnen optreden, waarvan lage inkomens een nadeel hebben. Dan kunnen we de betaling wel spreiden, maar evengoed blijft het een heel bedrag, en misschien neemt het wel toe.

De **voorzitter**: Uw vraag is?

De heer **Plasterk** (PvdA): Ik ben dus benieuwd of mevrouw Sap zich daarover zorgen maakt.

Mevrouw **Sap** (GroenLinks): Ja, daar maak ik mij inderdaad zorgen over. Dat is ook wat ik probeerde te benadrukken toen het ging om de toegankelijkheid voor lagere inkomens en het feit dat lagere inkomens misschien wel advies gaan mijden. Ik vind dit wel een goede aanvulling. Ik zou ook graag willen dat de minister echt goed laat uitzoeken of het provisieverbod ertoe leidt dat lagere inkomens in de praktijk relatief wat meer moeten betalen en daarmee nog een extra prikkel zouden ondervinden om advies te mijden. Dat lijkt mij echt zeer onwenselijk. Wat dat betreft sluit ik mij dus volledig aan bij de heer Plasterk.

Na de toegankelijkheid voor lagere inkomens en de reikwijdte van het verbod kom ik op een derde punt, de vraag of het provisieverbod echt afdoende zal zijn om de banden tussen de aanbieder en de tussenpersoon door te knippen. Dit raakt ook aan de omzetbonussen die mevrouw Blanksma zonet al noemde. Ook hierbij zou je weleens een waterbed kunnen zien. De hamvraag is hoe wij de onafhankelijkheid van de tussenpersoon goed kunnen borgen. Is niet het risico dat aanbieders bijvoorbeeld toch nog allerlei voorwaarden gaan stellen aan de omzet die de tussenpersoon draait voordat zij bij die tussenpersoon op de plank willen komen te liggen? Hoe voorkomen wij dat hieraan op een andere manier voorwaarden worden gesteld dan in de huidige situatie? Moeten wij, naast het verbod op een omzetbonus, niet toe naar een breder verbod op welke omzetcriteria dan ook? Moeten wij wellicht ook denken aan voorschriften over het aantal aanbieders dat de onafhankelijke tussenpersoon in het pakket moet hebben? Ik heb daarover bij de reacties ook een vraag gesteld. Je ziet nu de trend, zo begreep ik, dat tussenpersonen, adviseurs, steeds minder aanbieders in het pakket krijgen. Als een tussenpersoon bijvoorbeeld nog maar drie aanbieders in het pakket heeft, is dat dan nog een onafhankelijke tussenpersoon te noemen? Als die trend zou doorzetten, zou mijn fractie dat zeer onwenselijk vinden. Ik denk dat wij die trend voor moeten zijn en daarover uit het oogpunt van de regulering moeten nadenken, en dat wij hierin in elk geval volledige transparantie moeten nastreven.

Dit punt lijkt mij vrij urgent omdat de markt eigenlijk altijd een stapje voor is op de toezichthouder en de regelgever. Hierbij hebben wij te maken met een markt die in de komende jaren in steeds toenemende mate een echte vechtmarkt zal worden. Het aantal adviseurs en tussenpersonen is natuurlijk al enorm afgenomen in de laatste jaren. Daarin zal nog een verdere slag plaatsvinden. Dit wordt dus een vechtmarkt, waarin men alle creativiteit nodig zal hebben om te kunnen voortbestaan. In die creativiteit zullen er al snel nieuwe manieren worden gevonden om de regelgeving te ontwijken, als wij dat zelf niet heel eenvoudig en doeltreffend aanpakken. Ik vraag de minister om hiervoor oog te hebben.

Een ander punt is dat de regulering die wij in het verleden hebben getroffen, te veel op alleen de prijs gericht is geweest en veel minder op de kwaliteit. Dit raakte ik zonet al aan in mijn betoog. In de voorstellen die de minister in zijn notitie doet, zie je terug dat die vooral op de prijs en minder op de kwaliteit zijn gericht. Ik zou de minister willen uitdagen om

veel verder te gaan ten aanzien van de kwaliteit, en met name veel verder te gaan in de transparantie en in «naming and shaming». Te denken valt aan de totstandkoming van een register van alle adviseurs en tussenpersonen met klantcontact, waarin keurig wordt bijgehouden wat hun prestaties zijn, of ze ooit door de AFM zijn veroordeeld, of ze tekort zijn geschoten in hun zorgplicht en dergelijke. Daarbij zouden meer mogelijkheden voor de AFM zelf moeten worden gecreëerd om gewoon naam en toenaam te noemen. Als wij niet doorpakken wat betreft de kwaliteit, ben ik bang dat het op dat punt te slecht gesteld blijft en dat het voor mensen onduidelijk is wat zij hierbij te winnen hebben.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): Zelf heb ik er ook voor gepleit om in ieder geval de kwaliteit te borgen middels een register, maar dan meer met zelfregulering. Pleit mevrouw Sap ervoor dat dit allemaal van overheidswege moet worden geregeld, of roept zij de sector op dat hij zelf de handschoen opneemt en de kwaliteit borgt?

Mevrouw **Sap** (GroenLinks): Mij lijkt het het effectiefst als dit hand in hand gaat. De sector zelf zal uiteraard bereid moeten zijn om te laten zien wat hij waard is, maar ik denk dat wij ook aan de kant van de toezichthouder meer mogelijkheden moeten creëren om die informatie gewoon met het publiek te delen en dat dit op die manier het effectiefst kan zijn. Wij weten allemaal dat zelfregulering in het verleden te weinig heeft opgeleverd. Dit wil niet zeggen dat je de sector hierop niet meer moet uitdagen en bevragen, want bij de sector ligt uiteindelijk een heel belangrijke verantwoordelijkheid. Dat ben ik met mevrouw Blanksma eens. Ik denk echter dat de sector dit alleen echt zal oppakken als er tegelijkertijd van de kant van de toezichthouder flinke druk op komt en de toezichthouder in de regelgeving echt de ruimte van ons krijgt om namen te gaan noemen.

Ten slotte kom ik op het tijdpad. Ik heb begrip voor de opvatting van de minister in de brief dat dit allemaal niet te snel kan gaan en dat wij dit niet al per volgend jaar kunnen laten ingaan. Dat lijkt mij ook niet goed vanwege de zorgvuldigheid. Tegelijkertijd lijkt mij een traject van bijvoorbeeld drie jaar, zoals de heer Plasterk zei, toch aan de lange kant. Het risico, dat je nu al ziet, is dat de voorlopers in dit proces, die zelf al niet meer met provisies werken en die deze stap hebben genomen, adviseurs die vaak ook meer kwaliteit leveren dan anderen, met een soort achterstand te maken krijgen, juist doordat zij die eerlijkheid bieden. In de stukken wordt ook gewaarschuwd voor dat risico van averse selectie, waarbij adviseurs die op dit moment veel kwaliteit leveren maar deze kwaliteit eigenlijk nog onvoldoende helder kunnen maken, op achterstand staan. Naarmate het overgangsproces langer duurt, ben ik bang dat juist de goede adviseurs in de tussentijd uit de markt gedrongen worden. Wij moeten dus toch een beetje haast maken.

De **voorzitter**: Ik vraag om de interrupties beknopt te houden.

De heer **Plasterk** (PvdA): Om een misverstand weg te nemen: ik heb niet willen bepleiten en heb naar ik meen ook niet bepleit om een overgangstermijn van drie jaar te kiezen voor het instellen van een provisieverbod. Wat ik bedoeld heb te zeggen is dat er ook bij contracten die misschien al tien jaar geleden zijn afgesloten en waarin een provisie zit, een eindigheid moet zijn aan de duur van de provisie. Daarbij vind ik het wel billijk dat er even de tijd is om daarvoor een andere vorm te vinden. Dit heeft echter alleen betrekking op al lopende contracten, want ik ben het er volledig mee eens dat er geen enkele reden is om hiermee drie jaar te wachten als het om nieuwe contracten gaat.

Mevrouw **Sap** (GroenLinks): Het is heel fijn dat de heer Plasterk de opvatting steunt dat wij hiermee toch haast moeten maken. Ik zou de minister dan ook willen uitdagen om met behoud van de zorgvuldigheid een zo snel mogelijke stap te zetten en daarbij op enkele punten waarvoor het mogelijk is, zoals de omzetbonussen en de introductie van het begrip «passende beloning», al wat sneller te gaan. Wat mij betreft zouden die wel al begin volgend jaar in wetgeving kunnen worden vastgelegd.

De heer **Tony van Dijck** (PVV): Voorzitter. Uit de evaluatie is als belangrijkste conclusie naar voren gekomen dat de verwachte cultuuromslag niet is gerealiseerd. Wij vinden allemaal dat provisies, met name provisies met perverse prikkels, geen pas hebben in verzekeringsland. Om die reden hebben wij een dik jaar geleden de regels aangescherpt. Nu blijkt echter dat dit eigenlijk weinig effect heeft gesorteerd. De minister stelt daarom twee oplossingsrichtingen voor, enerzijds het verbeteren van de transparantie en anderzijds een verbod op provisies voor complexe producten.

Wat betreft het eerste punt ben ik het met de minister eens dat het dienstverleningsdocument toegankelijker moet worden gemaakt. Het moet korter en begrijpelijker zijn, en het formaat moet uniformer worden weergegeven. Ik denk dat wij het daarover Kamerbreed wel eens zijn: dat document deugt niet. De PVV pleit dan ook voor actieve transparantie in de prijsstelling van financiële producten, waarbij in een oogopslag duidelijk moet zijn welke kosten waarvoor worden betaald.

Ten aanzien van het tweede punt, het verbod op provisies, maakt de PVV zich ernstige zorgen. Wij denken namelijk dat dit wellicht de toegankelijkheid van de tussenpersoon kan ondermijnen. Nu kunnen mensen bij een tussenpersoon binnenlopen, zich vrijblijvend laten adviseren en daarna naar huis gaan zonder met een rekening te worden geconfronteerd. Is het straks nog mogelijk, zo vragen wij ons af, om vrijblijvend advies in te winnen omtrent financiële producten, zonder gelijk deze rekening te moeten betalen? Dat voor een onafhankelijk advies moet worden betaald, is voor ons evident, maar het mooie van het huidige netwerk is nu juist dat mensen zich vrijblijvend en dus zonder financiële consequenties kunnen laten adviseren. Dit is een groot goed, en de PVV vindt dan ook dat wij dit niet moeten verkwanselen. De PVV is bang dat mensen de intermediairs gaan mijden. Het werpt een drempel op dat de tikker begint te lopen zodra je binnenstapt. Voor een adviesje betaal je dan een hoop geld. Mensen zullen daarom uitwijken naar internet of naar feestjes en partijtjes waarop zij zich laten adviseren door hun buurman. Dat willen wij voorkomen. De vraag aan de minister is dan ook: kan hij garanderen dat deze adviesfunctie en de toegankelijkheid, de laagdrempeligheid ervan blijft gewaarborgd?

De PVV wil daarom keuzevrijheid introduceren op het moment van afsluiten. De consument kiest hetzij voor een premiebetaling waarin de provisie versleuteld is, hetzij voor een directe betaling voor het advies, waardoor de lagere premie wordt berekend. Met die methodiek wordt namelijk gelijk duidelijk aan de consument wat het verschil is tussen de nettoprijs van een product en de brutoprijs. Uiteindelijk wordt immers in de brutoprijs betaald voor het advies.

De minister wil provisies bij complexe producten verbieden. Wij vragen ons echter af wat precies de complexe producten zijn. De minister heeft het over betalingsbeschermers en uitvaartproducten; dat geloven wij wel. Ook hypotheeklen zijn bijvoorbeeld complexe producten. Aan de hand van het voorbeeld van de Consumentenbond, naar ik meen, hebben wij gezien dat het wel eens wat kan uitmaken of je een kleine hypotheek neemt met een afsluitprovisie van 1% of een hoge hypotheek. Het moet niet zo zijn dat juist de hogere inkomens of de mensen die een duurder huis willen kopen profijt hebben van dit verbod en de mensen met lagere inkomens worden benadeeld door dit verbod. Ook de AFM heeft hierop gewezen in

haar brief van 9 september. De AFM ziet niet alleen dat de buitensporig hoge provisies nog niet tot verleden behoren maar ook dat er een verschuiving plaatsvindt naar buitensporig hoge fees. Hoe gaat de minister, als dit verbod erdoor komt, deze fees aan banden leggen? Willen wij de klant echt beschermen, dan moeten wij niet alleen iets doen aan de hoge provisies, maar ook aan de hoge fees. Wellicht kunnen wij overstappen naar iets wat is voorgesteld door De Hypotheker, een vast bedrag dat de verzekeraar betaalt aan de intermediair, zodat er geen sprake meer is van een perverse prikkel maar de rekening ook niet wordt neergelegd bij de consument. Door het voorstel van de minister blijft het nog steeds mogelijk dat de klant te veel betaalt voor een verkregen advies, middels een fee of een provisie, zeker als betaald moet worden zonder dat wordt overgegaan tot aanschaf van het product. Het waterbedeffect is hier al een paar keer genoemd. Ook wij maken wij ons daarover zorgen. De mogelijkheid blijft namelijk open dat er na het verbod bij complexe producten provisies worden gerekend voor minder complexe producten en dat die provisies hoger worden. De bonusprovisie is inmiddels grotendeels uitgebannen. Dat is een goede zaak. Wij vragen ons echter af of dit verbod op de bonusprovisie niet ook moet worden uitgevoerd bij schadeproducten. Dit is namelijk echt een provisie waarin de perverse prikkel schuilt.

De **voorzitter**: Wij gaan over tot het antwoord van de minister.

Minister **De Jager**: Voorzitter. Ik dank de Kamer voor de brede belangstelling. Ook op de publieke tribune zie ik veel belangstelling voor dit onderwerp, dat ons inderdaad allemaal aangaat. Ik dank de Kamer ook voor de Kamerbrede steun, zij het dat de PVV het provisieverbod niet steunt, naar ik begreep. Het gaat hierbij overigens niet om geld voor Griekenland, maar echt voor onze eigen burgers, zo zeg ik tegen de heer Van Dijck. Dit is ter bescherming van onze eigen mensen. Hoe dan ook, de steun was nagenoeg Kamerbreed, en straks, na het debat, is die misschien zelfs Kamerbreed. In ieder geval dank voor de ruime steun. Dit betreft een onderwerp dat veel mensen aangaat, terwijl niet altijd even doorzichtig is geweest dat het hen aanging. Mensen zaten dan achteraf, na het afsluiten van een contract, met de gebakken peren. Dat vormt de rationale, de achtergrond van de keuzes die ik in deze brief heb gemaakt. Deze zijn niet per se in graniet gebeiteld; het is een dynamisch geheel. Naargelang bijvoorbeeld het waterbedeffect optreedt, moeten wij ons flexibel opstellen bij het bepalen wat eronder valt en wat niet. Ook wijs ik niet principieel een provisieverbod met betrekking tot schadeverzekeringen af. Op beide punten kom ik straks terug. De aanleiding was echter gelegen in een heel belangrijke terrein en daar zal die er nu veel minder zijn.

Wij moeten ons natuurlijk wel realiseren dat dit voor de sector van de tussenpersonen, de hele branche, een enorme omslag is. Deze moet goed worden begeleid, en daar zullen wij met zijn allen de schouders onder zetten. Dat het moet, is duidelijk, en wij moeten de belangrijkste slagen in het begin slaan. Het is een kwestie van fasering en temporisering. Wat betreft de reikwijdte koersen wij er nu op aan dat het provisieverbod gaat gelden voor producten waarvoor kwalitatief goede advisering voor de consument van groot belang is. Dat is het geval als producten ingewikkeld zijn, als de impact van producten voor consumenten groot is en als de overstapkosten relatief hoog zijn. In principe zou een van deze drie criteria, afhankelijk van de zwaarte, al genoeg kunnen zijn om te zeggen dat het om een complex product gaat.

De heer Huizing sprak terecht over twee pijlers die van belang zijn, enerzijds de transparantie en anderzijds de verkeerde prikkels, het belang dat een adviseur erbij heeft om een duurder product te adviseren. Bij levensverzekeringen, complexe producten, is transparantie ook op een

andere manier bereikbaar, namelijk door de provisie heel goed te onderscheiden op de factuur, waardoor de kosten transparant worden. Je blijft echter met een rare figuur zitten. Een adviseur die wordt geacht onafhankelijk te zijn, adviseert de klant die tegenover hem zit een heel ingewikkeld product met een grote impact; de klant moet er immers soms 30 jaar premie voor betalen, terwijl het in de totale looptijd om enorme bedragen gaat. Daarbij gaat het om een product dat voor de klant moeilijk is te overzien. Deze adviseur wordt beloofd op basis van de kostprijs van dat product. Dat vormt zijn hoofdbeloning. Die economische rationale is altijd aanwezig. Daar wringt de schoen en dat is de reden waarom ik uiteindelijk heb besloten om dit provisieverbod voor de complexe producten aan de Kamer voor te stellen.

Je kunt wel proberen om dit met enorm veel regelgeving, allerlei normen en allerlei toezicht te begeleiden, maar daarmee zul je nooit tot de kern van de zaak doordringen, terwijl veel van de adviseurs dat zelf wel willen. Ik spreek ook met adviseurs en velen van hen zien dit dilemma. De onafhankelijke adviseur wil zich het liefst onderscheiden van de direct writer, die wel als het ware een productverkoper is. De adviseur die onafhankelijk moet kunnen kiezen, wil een ander betaalmodel tot zijn beschikking hebben dan betaling op basis van provisie. Zelfs al maken al die goede adviseurs die er zijn hun keuze niet op basis van de beloning, ten eerste is die schijn er wel en ten tweede zullen er waarschijnlijk altijd concurrenten van die adviseurs zijn die toch laten meewegen hoeveel beloning zij krijgen. Niet alleen geeft de ene aanbieder van een product een hogere provisie dan de andere aanbieder, maar ook in de totale hoogte van de prijs van het product zit een beloningselement.

De heer **Plasterk** (PvdA): Ik heb een korte vraag. Vindt de minister vanuit deze totaal heldere gedachte ook dat er geen enkele andere betalingsrelatie tussen de adviseur en de aanbieder van het product mag zijn, bijvoorbeeld als het gaat om reëel gemaakte kosten?

Minister **De Jager**: Daarop kom ik straks terug. Ik begrijp deze vraag heel goed. Er zijn ook vragen over omzetbonussen en omzetprovisies gesteld. Mijn aanvliegroute daarbij zal steeds dezelfde zijn. De ene pijler is de transparantie, de andere de verkeerde prikkel en het belang om duurdere producten te adviseren. Er is echter nog een derde pijler, die in het verleden mede de directe aanleiding voor deze discussie is geweest, en dat is de vraag welke problemen wij oplossen. Aan alle stelselwijzigingen zijn immers ook nadelen verbonden. Voor een aantal van deze nadelen heeft de heer Plasterk al aandacht gevraagd. Dit probeer je zo veel mogelijk te begeleiden, maar bij de keuze van de producten waarvoor je dit laat gelden, moet je ook laten meewegen of zich in de markt inefficiënties voordoen. Bij complexe producten en bij levensproducten zijn deze veel groter dan bij schade. Een WA-verzekering van € 250 per jaar die je op internet opzoekt, is een vrij helder en transparant product. Er staat een dienst tegenover en je mag per jaar opzeggen. Dat is iets heel anders dan 30 jaar lang vastzitten aan een levensverzekering met hoge inleg, waarbij onduidelijk is welk product uiteindelijk wordt geleverd. Dat speelt mee, naast transparantie en de verkeerde prikkels. Verkeerde prikkels spelen ook bij schade een rol. Ook bij schade kun je als adviseur geneigd zijn om een verzekering van € 300 in plaats van € 250 voor hetzelfde product te adviseren. Daarbij zien wij echter op dit moment veel minder problemen vanwege het feit dat die markt transparant is. Daarom is nu de keuze zo gemaakt. Dit is echter geen wet van Meden en Perzen.

Ik zal straks een gemakkelijk door de executieve, de minister van Financiën, aan te passen lijst voorstellen om het dynamisch te houden en om het waterbedeffect te bestrijden. Als er op een gegeven moment ongewenste effecten optreden bij verzekeringsproducten waarvan wij dachten dat ze buiten het provisieverbod zouden moeten vallen, moeten

wij die producten snel onder de reikwijdte van het provisieverbod kunnen brengen. De komende tijd moeten wij bezien op welke manier wij dit zullen uitwerken. Daarvoor zijn er geen principiële barrières. Wel voeren wij al enorme hervormingen in die sector in. Daarom is het zaak om te bedenken of het echt nodig is om alles te doen. Daarvan zien wij op dit moment niet de noodzaak. Er is echter altijd een grijs gebied van complex naar minder complex of van grote impact naar weinig impact. Wij moeten flexibel blijven om in dit grijze gebied aanvullende reikwijdte te kunnen realiseren.

Voorbeelden hebben wij ook in de brief al genoemd: beleggingshypotheek, beleggingsverzekeringen, beleggingsfondsen, koopsomverzekeringen, levensverzekeringen, lijfrenteverzekeringen, levensloopverzekeringen, bankspaarhypotheek, betalingsbeschermers en inkomensverzekeringen. Deze laatste komen ook in aanmerking voor het provisieverbod omdat hierin excessen zijn geconstateerd. Ook hierbij zagen wij dus problemen. Voor bijvoorbeeld inkomensverzekeringen, consumptief krediet en dienstverlening onder het nationaal regime van de MiFID zijn wij nog aan het onderzoeken of ze onder het provisieverbod zouden vallen. Wij zijn dus aan het bekijken wat eronder moet vallen en wat niet als je het langs de lat legt van de eisen die ik zonet heb genoemd. Tegelijkertijd moet je enige flexibiliteit blijven betrachten.

De heer Van Dijck vroeg waarom wij hypotheek een complex product vinden. Allereerst zijn hypotheek er in vele vormen. Je hebt simpele hypotheek, producten die niet zo complex zijn, maar je hebt ook heel ingewikkelde hypotheek. De keuze van de hypotheek die je wilt berust op een heel ingewikkelde afweging, met name omdat je in de advisering misschien ook ingewikkelde producten voorgesteld krijgt. Rente variabel, rente vast, hoelang vast, welk deel aflosbaar, kapitaalverzekering eigen woning of niet? Dat zijn allemaal keuzes. Bovendien gaat het in ieder geval altijd om een product met een grote impact op het leven van mensen, een lange looptijd. Consumenten kunnen pas na verloop van tijd beoordelen of het product echt aansluit bij de ontwikkelingen in hun persoonlijk leven. In het kader van het afbakenen van de reikwijdte van het provisieverbod hanteer ik als leidraad ook het belang van de consument. Gedacht vanuit het belang van de consument, heeft bijvoorbeeld een WA-verzekering van € 250 voor een tien jaar oude auto een heel andere impact dan een hypotheek.

De heer **Tony van Dijck** (PVV): Het gaat mij met name om de toegankelijkheid van de intermediair. Ik ben bang dat die op losse schroeven komt te staan. Als een onafhankelijk advies dat een overzicht geeft over al het aanbod mij geld gaat kosten, stap ik niet meer zo gemakkelijk binnen bij zo'n adviseur, maar stap ik rechtstreeks naar de bank en laat ik me daar adviseren. Zo kan ik een paar duizend euro aan advieskosten besparen.

De **voorzitter**: Uw vraag is?

De heer **Tony van Dijck** (PVV): Dat komt niet ten goede aan het advies dat ik eigenlijk nodig heb. Als ik bij de bank binnenstap, krijg ik natuurlijk een heel gekleurd advies, alleen aangaande de producten van die bank. Daarmee is geen rekening gehouden.

Minister **De Jager**: Op de toegankelijkheid kom ik zo. Er zijn ook andere vragen gesteld op dat punt. De aanvliegroute is steeds het belang van de consument. Ook dit element moet daarbij in ogenschouw worden genomen. In het belang van de consument moet je de toegankelijkheid van een onafhankelijk advies goed in ogenschouw nemen. Mede door het provisiesysteem hebben de consumenten in het verleden echter echt ongewenste of niet passende producten aangeboden gekregen, en dit belang kan uiteindelijk zwaarder wegen dan andere belangen.

Desalniettemin blijft de toegankelijkheid een belangrijke rol spelen. Ook mevrouw Sap en de heer Plasterk hebben daarover vragen gesteld, onder meer in verband met de kruissubsidiëring ten gunste van de lagere inkomens. In Nederland heeft bijvoorbeeld De Hypotheekshop al twee jaar ervaring met provisieeloos werken. Ook in het Verenigd Koninkrijk is daarmee ervaring opgedaan. Uit die ervaring blijkt dat je niet per se met provisie hoeft te werken, ook niet voor een toegankelijk product. Als je een prijs laat zien, moet je uitleggen wat je daarvoor doet en dan kun je je klanten overtuigen van de redelijkheid daarvan. Dat leidt tot betere marktwerking en een duurzaam bedrijfsmodel. Een ander aspect is de betaalwijze. Ik denk dat consumenten tot een bewuste keuze worden gedwongen als de prijs echt zichtbaar is en zij die voelbaar moeten betalen.

Een belangrijk aandachtspunt in de praktijk is wel dat klanten onmiddellijk bij het afsluiten het hele adviesbedrag zouden moeten betalen. Daarom moeten wij toelaten dat er mogelijkheden worden ontwikkeld om gespreid te betalen in overleg met de adviseur. Dan ontstaat er een nieuw soort product, denk ik, waarbij de fee voor het onafhankelijke advies gespreid wordt betaald. Vanuit de gedachte dat wij de stroom tussen verzekeraar en intermediair helemaal weg moesten halen, een gedachte die hier ook wel naar voren is gebracht, wilden wij dit aanvankelijk apart in rekening laten brengen. Ik heb echter veel signalen uit de marktsector gekregen dat het misschien kosteneffectiever is om bij gespreide betaling de advies- en bemiddelingsfee mee te laten lopen met de premie-incasso, als een aparte regel bij de incasso. Ik kan me voorstellen dat dit ook met het oog op het belang van de klant helemaal niet zo gek is, mits je het duidelijk en transparant maakt. Er zitten wel nadelen aan, want als je dat niet goed doet, is de band misschien toch weer onduidelijk. Als er echter een helder onderscheid wordt gemaakt, vind ik dit in ieder geval iets om nader te onderzoeken. Wij moeten bezien of dit helpt om de toegankelijkheid te waarborgen. Er wordt dan over een bepaalde periode gespreid betaald, en dit loopt eventueel met de premiefactuur mee. Hiervan moet ik echter alle voor- en nadelen nog op een rij zetten.

De heer **Huizing** (VVD): Wil de minister dit gaan regelen via allerlei maatregelen of heeft hij het idee dat dit door de markt zelf kan worden opgelost? Je kunt je voorstellen dat de prijzen te hoog zijn om in één keer te betalen. Daarvan zal de dienstverleningsmarkt last hebben en die zal zich dan vanzelf aanpassen.

Minister **De Jager**: De markt zal uiteindelijk met producten moeten komen, maar dat moet dan wel mogelijk zijn. Ik moet dan dus niet die route hebben afgesloten in de wetgeving of in een ministeriële regeling. Als wij menen dat dit een oplossing kan zijn, moeten wij die mogelijkheid openhouden. Dan moet het onder bepaalde voorwaarden zijn toegestaan dat er toch een betalingslijntje loopt van de verzekeraar naar de intermediair, mits het transparant genoeg is.

Ik zeg nog iets over de kruissubsidiëring. Door transparantie en door gespreid betalen kun je in ieder geval bijdragen aan de toegankelijkheid, ook voor lagere inkomens. Daarbij moeten wij ons realiseren dat de winst voor de lagere inkomens naar verwachting nog veel groter is. Enerzijds betalen de lage inkomens nu ook al mee; met de provisies is dat alleen verborgen. Anderzijds – en dat is misschien nog belangrijker – is het aanbod, het advies van het product daardoor nu niet altijd objectief genoeg. Het beloningsmodel is immers gebaseerd op de prijs van het product: hoe duurder het product dat aan de klant wordt verkocht, hoe hoger de beloning. Dit aspect is naar mijn mening misschien nog belangrijker dan de drukkende werking op de fees. Zeker voor voordeligere producten zal er inderdaad via nieuwe kanalen, zoals internet, worden gewerkt, en zullen er intermediairs zijn die in staat zullen zijn om

tegen lage kosten een product te adviseren; dat ben ik eens met degenen die dit noemden. Veel belangrijker is echter dat het product zelf naar alle waarschijnlijkheid passender zal zijn. Dat brengt veel lagere kosten met zich mee. Er worden namelijk geen gekleurde adviezen meer gegeven waarmee de klant per saldo veel duurder uit is. Je zult juist veel betere adviezen krijgen. Ook kun je over de beloning onderhandelen omdat die veel transparanter is. Het wordt transparanter voor de lagere inkomens die tot op heden eigenlijk niet konden onderhandelen. Zoals ik zonet al aangaf, zal ik me ook inspinnen om gespreide betaling mogelijk te maken.

De heer **Plasterk** (PvdA): Hoe staat het met het inkomen van de adviseurs?

Minister **De Jager**: Daarover zeg ik nog een paar dingen. De heer Van Dijk vroeg naar een maximumpercentage. Om de reden die ik in mijn brief heb genoemd en die ik zo-even ook heb aangegeven, willen wij eigenlijk voor complexe producten helemaal van de provisie af. Maximumpercentages zullen ook geen oplossing bieden, aangezien deze vaak gaan werken als een soort richtpunt voor de markt. Ook de Consumentenbond heeft dit bezwaar genoemd. Je ziet dan nog maar weinig relatie tussen de kwaliteit van het advies en het percentage dat in rekening wordt gebracht. Dat heeft weer een funest effect op de kwaliteit die geleverd wordt. Bovendien haalt het veel prikkels uit de markt om je te onderscheiden door goede dienstverlening. Dan is zo'n fee-systeem, met een eventueel gespreide betaling om het toegankelijk te houden, veel beter.

De **voorzitter**: Ik zie naar aanleiding van dit punt een aantal vingers.

Minister **De Jager**: Ik maak dit blokje over toegankelijkheid graag even af. Eén ding wil ik ook nog noemen in het kader van toegankelijkheid. Hiervan heb ik een paar goede voorbeelden gezien, onder andere in het VK. Op het ministerie van Financiën vindt overleg plaats met CentiQ. CentiQ heeft, in het kader van Wijzer in geldzaken, het voornemen om in 2011 een aantal pilots te starten met geldwinkels. In een aantal steden in Nederland gaan wij geldwinkels opzetten, vergelijkbaar met wetswinkels of rechtswinkels. Vrijwilligers en studenten kunnen in zo'n winkel onafhankelijk basisadvies geven dat gratis is. Juist mensen met lagere inkomens kunnen dan gratis advies vragen bij zo'n winkel. Als je bij een commerciële partij langsgaat, zal deze de neiging hebben om aan acquisitie te doen. Men zal niet vanaf het eerste uur een soort schaakklok neerzetten en gelijk op de knop drukken zodra iemand gaat zitten. Men zal een product aanbieden waarbij het advies het eerste halfuur of uur gratis is, met een offerte erbij. Daar kun je op ingaan, maar je kunt altijd nog een rondje van vijf doen.

Gratis advies bestaat sowieso niet. Nu is het advies best wel duur, zeker als er heel veel offertes worden gemaakt. Uiteindelijk betaalt iedereen hieraan mee. Gratis advies bestaat dus niet, maar het wordt straks wel een stuk beter.

De heer **Plasterk** (PvdA): Het antwoord van de minister neemt mijn zorgen nog niet helemaal weg. Laten wij het provisiestelsel vergelijken met het stelsel dat nu wordt voorgesteld, namelijk met een fee. In het provisiestelsel betalen de aanbieders. In principe is bedrijfseconomisch de prikkel dat er meer betaald wordt naarmate er meer producten worden verkocht. Stel dat je een miljoen wegzet. Of dit nu naar één klant weggaat met een huis van een miljoen of naar tien klanten met een huis van een ton, in principe is het redelijk om hiervoor een vergelijkbare provisie te vragen. Als je voor de klant gaat werken, doe je dat op kostenbasis. Je

moet je dan verdiepen in de inkomenspositie, de vermogenspositie, de vooruitzichten en eventuele andere factoren die een rol spelen. Voor een grote hypotheek zal dit misschien iets meer werk zijn dan voor een kleine hypotheek, maar het is niet zo dat als je achter alle bedragen een nul zet, de inspanning die de adviseur moet verrichten ook tien keer zo groot wordt. Met andere woorden, als de adviseur zijn werkzaamheden op kostenbasis in rekening gaat brengen, zal dit relatief een verschuiving opleveren, waarbij de mensen met de lagere hypotheeken iets meer zullen moeten betalen. Krijg je dus netto niet toch een denivellerende werking als je van het provisiestelsel overgaat op het fee-stelsel?

Minister **De Jager**: Netto zal dit sowieso niet zo zijn. Dan zou je moeten kijken naar het totaal van het voordeel van de lagere inkomens. Ik zie het punt wel en ik wil er ook niet overheen walsen. Het is een reëel punt, maar ik denk dat het belang van de consument om niet met een te hoge of een te ingewikkelde hypotheek te zitten uiteindelijk zwaarder weegt dan het advies. Bij heel kleine hypotheeken zal het planningselement, waar de advieskosten meestal in gaan zitten, waarschijnlijk ook veel lager zijn dan bij een veel hogere hypotheek. Een pure hypotheek als zodanig is niet zo ingewikkeld. Dat kan vrij eenvoudig worden geadviseerd. Dat kun je ook al op internet doen. Als je een paar gegevens invult, krijg je zo een heel goede vergelijking van allerlei aanbieders. De complexiteit zit hem meer in het planningselement. Naar mate het product duurder is of de inkomens hoger zijn, neemt de complexiteit toe. Wij komen met geldwinkels, zoals ik zo-even zei. Daarnaast zullen aanbieders wel proberen om de markt te blijven bedienen, ook voor kleine hypotheeken, door bijvoorbeeld het eerste uur weg te geven. Dat telt relatief zwaarder mee voor een kleine persoon dan voor iemand die meer uren moet gaan betalen. Je ziet dat ook wel bij advocaten gebeuren; er wordt rekening gehouden met inkomensverschillen.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): Ik ben toch nog niet helemaal overtuigd. De tussenpersonen gaan minder geld verdienen, dat weten wij gewoon. De inkomsten van de tussenpersonen staan zwaar onder druk. Dat weten wij, daar zijn wij al jaren mee bezig. Ik ben er niet van overtuigd dat dit niet ten koste gaat van de kleine klant. De tussenpersonen moeten toch in hun inkomsten voorzien en zullen zich meer gaan richten op de complexe klant, de klant die grotere en dus duurdere producten afneemt en aan wie men gemakkelijker een rekening kan presenteren. Ik ben blij dat er geldwinkels komen, maar ik denk dat de kleine klanten allemaal naar de geldwinkels zullen gaan. Wat motiveert een tussenpersoon nog een voor hem bijna niet rendabel product in de markt te houden? Ik ben er niet van overtuigd dat de kleine klant goed geholpen wordt.

Minister **De Jager**: Dat is juist niet het geval. Neem de huidige situatie. Als je 1% provisie krijgt over een heel klein bedrag, zal de tussenpersoon een bordje bij de ingang neerzetten: hypotheeken vanaf vijf ton, hier af te sluiten. Stel dat het waar is wat mevrouw Blanksma zegt. Een WA-verzekering van € 250 op basis van provisie in de huidige situatie levert voor de tussenpersoon in geld eigenlijk ook nagenoeg niets op. Toch gebeurt het. Ik denk dus juist dat dit niet het geval zal zijn. Ik denk wel dat het advies beter wordt en gedifferentieerder, dat er prikkels zijn – er is immers sprake van convergeren in plaats van lijnrecht tegenover elkaar staan – voor innovatieve invulling om ervoor te zorgen dat een kwalitatief hoogwaardig product aangeboden kan worden tegen weinig tijdinspanning. Bij relatief eenvoudige producten is dat ook mogelijk.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): De minister zegt stellig dat hij ervan uitgaat dat de kosten voor duurdere producten – denk aan

hypotheken van een miljoen met 1% provisie – hetzelfde blijven. Dat is niet meer het geval. Het verdienmodel gaat aan de bovenkant naar beneden en er is geen mogelijkheid meer voor kruissubsidiëring. Ik ben er dus nog niet helemaal van overtuigd. De komst van geldwinkels kan ik omarmen. Hoe onafhankelijk zijn deze geldwinkels? Welke bijdrage heeft de overheid hierin? Wij moeten niet hebben dat wij hier over een halfjaar of een jaar zitten en zeggen dat wij extra geld moeten hebben om het aantal geldwinkels uit te breiden.

Minister **De Jager**: Wij gaan de markt niet overspoelen met overal geldwinkels. Ik zal die eis voor meer geld niet neerleggen. Ik hoop dat mevrouw Blanksma zich haar uitspraak zal herinneren en dat de Kamer, mochten die geldwinkels straks een succes zijn, straks niet zal eisen dat er in iedere stad een geldwinkel komt. Dat is inderdaad niet de bedoeling. Als pilot, voor de innovatie en om ervaring op te doen is het interessant. De markt kan er vervolgens ook zijn voordeel mee doen. Overigens betaalt de sector er ook aan mee via CentiQ en projectsubsidiëring. De overheid betaalt ook een deel, maar het gaat om een relatief kleine projectsubsidie. Het idee is veel meer om iets op gang te krijgen dan om zelf de markt te gaan bedienen. Dat is immers niet de bedoeling. Wat het eerste punt betreft, kruissubsidiëring vindt niet meer in de oude vorm plaats. Mevrouw Blanksma vroeg aandacht voor de mogelijkheid dat kleine klanten straks niet meer bediend worden. Daar zie ik geen aanleiding voor. In het huidige systeem zit immers heel weinig beloning voor dat product en toch wordt het gelukkig aangeboden. Het is ook je markt. Je wilt verscheidene producten aanbieden. Als je een WA-verzekering aanbiedt, heb je misschien ook nog een ander product waarmee je een klant kunt bedienen. Het is niet zo dat je op ieder product heel veel geld moet verdienen.

De heer **Huizing** (VVD): Ik wil de minister vragen om de zuiverheid in deze discussie te houden. Ik heb namelijk het gevoel dat de toegankelijkheid die wij allemaal belangrijk vinden, nu een beetje overschaduwd wordt door een poging om een soort verkapte inkomensnivellering in te voegen. Dat lijkt mij niet juist. Het zal ook het proces en het doel waar wij allemaal voor staan, absoluut verstoren.

Minister **De Jager**: Alles afwegende – dat hebben wij natuurlijk goed gedaan – is het belang van de consument per saldo veruit het meest gediend met die transparantie en met goede in plaats van verkeerde prikkels.

De heer **Tony van Dijk** (PVV): De minister komt er niet zo gemakkelijk mee weg. Ik ben bang dat er perverse prikkels komen op basis van het uurtarief. Er wordt dus concurrentie gevoerd op uurtarief: «Kom bij mij: eerste uur gratis advies.» Maar: «Ik doe twee uur gratis advies.» Of: «Bij mij kost het advies € 10 per uur, bij de ander € 100.» Dit komt de kwaliteit van het onafhankelijk advies niet ten goede. Er wordt ook gesproken over een terugkeer van «hit and run»-praktijken. Je schrijft een dikke factuur voor je advies en de zorgplicht kan je een zorg zijn. Daar ben ik bang voor. Hoe kan de minister de angst bij de PVV wegnemen dat het uurtarief niet andere prikkels in zich bergt die straks, over een jaar, na de evaluatie, weer nopen tot aanpassingen?

Minister **De Jager**: Allereerst is het zo dat de AFM toezicht blijft houden op passende beloning. Wij zullen erop aandringen dat dit zo blijft. In de sector wordt verdeeld gereageerd, laten wij eerlijk zijn. Ik begrijp dat de Kamer wordt bestookt met allerlei verhalen dat het niet kan, dat allerlei verschrikkelijke prikkels worden geïntroduceerd door zo'n systeem, dat het allemaal de verkeerde kant op gaat en dat het niet goed is. Zowel bij

sommige aanbieders in Nederland als in het Verenigd Koninkrijk is er al ervaring mee. Wij zijn niet over één nacht ijs gegaan, wij hebben er heel goed naar gekeken. Daarom ook willen wij niet alles in één keer doen. Zo willen wij niet de hele schadesector in één keer meevegen. Wij zien daar namelijk niet een prangende reden voor. Wij hebben gekeken naar de vraag of intermediairs niet omvallen. Tegen de heer Plasterk zeg ik dat wij niet met terugwerkende kracht provisieverboden kunnen instellen. Voor zover iets doorloopt – dat is ook fijn voor de intermediairs – blijft voor degenen die de enorme omwenteling meemaken, de oude provisie een aantal jaren bestaan. Overigens worden deze kosten meestal in de eerste tien jaar genomen. Ik begrijp het punt van de heer Van Dijck. Altijd wanneer je iets nieuws doet, moet je kijken naar de nadelen die eraan verbonden zijn. Ik denk dat per saldo de perverse prikkel veel meer zit in beloning op basis van de hoogte van de prijs van het product dat je aan een klant verkoopt. Het zal dan veel moeilijker zijn voor adviseurs om hun onafhankelijkheid volledig waar te maken dan wanneer zij op andere wijze worden beloond. Natuurlijk zal er concurrentie plaatsvinden op uurta-rieven of op modellen om klantcontacten te hebben. Het is in ieder geval wel veel transparanter. Dat geldt ook voor de modellen die de heer Van Dijck noemt. Een klant kan dan zelf een afweging maken. Als iemand voor € 10 advies aanbiedt, begrijpt een klant wel dat dat advies kwalitatief van een andere orde zal zijn dan het advies van iemand die € 100 vraagt.

De heer **Irrgang** (SP): De mensen met de allerlaagste inkomens hebben volgens mij helemaal geen koophuis, maar wonen in een huurhuis. Dat is nog altijd 40% van de bevolking. Ik vind het tranentrekkend dat de hypotheekadviseurs nu hebben bedacht dat het provisiestelsel eigenlijk een soort links, nivellerend, solidair systeem is. Ik moet dan altijd even denken aan al die mensen bij de DSB Bank die dankzij het provisie-systeem – uit persoonlijke ervaring kan ik vertellen dat het vaak gaat om lage inkomens – het slachtoffer zijn geworden. Zijn kleine hypotheke niet heel vaak tweede hypotheke van ongeveer € 50 000? Dan gaat het toch bij uitstek niet om de lage inkomens, maar juist de wat hogere?

Minister **De Jager**: Het kan gaan om hypotheke waar heel veel overwaarde op zit. Dan gaat het om mensen die al heel veel hebben afgelost en vermogend zijn omdat er heel veel overwaarde in het huis zit. Of het gaat om tweede hypotheke. Er zijn weinig hypotheke tot € 50 000 voor lage inkomens. In geval van lage inkomens wordt immers meestal de hele som van een woning gefinancierd. Voor wie doen wij dit? Het gaat om de complexere producten. Bij sommige van die producten moet je je afvragen of lage inkomens daar voordeel bij hebben. Denk aan allerlei inkomensverzekeringsproducten die heel complex zijn of lijfrentes die vaak een heel hoge kosten- en provisiestructuur hebben. Op dit punt ben ik het dus wel met de heer Irrgang eens.

Mevrouw **Sap** (GroenLinks): De minister popelt om verder te gaan, maar ik ben eigenlijk wel benieuwd wat die geldwinkels precies gaan doen. De minister schuift ze naar voren als een partij die veel kan doen op het punt van toegankelijkheid van advies voor de lagere inkomens. Bij mij doet dit een aantal vragen rijzen. Voor wie zijn die geldwinkels bestemd? Wie mogen er allemaal binnenstappen? Wat kun je er eigenlijk halen? Wat gaan de geldwinkels doen: voorlichting geven? Of kun je er ook terecht als je denkt dat je door je bank genept bent? Het zou mooi zijn als de minister daar nu wat meer over zou kunnen vertellen, maar het is ook prima als hij ons er schriftelijk over informeert. Kennelijk verwacht de minister zelf veel van die winkels. Dan wil ik eigenlijk wel weten: voor wie, hoeveel worden het er en wat gaan ze precies doen?

Minister **De Jager**: Het worden er enkele. Wij gaan niet de hele markt overspoelen met voor de markt concurrerende adviseurs, dat moet niet de bedoeling zijn. Er kan wel heel veel kennis mee opgedaan worden. Denk alleen al aan de soort vragen. Het is een vraagbaak, vergelijkbaar met een wetswinkel waar je even binnenstapt. Als je je laagdrempelig wilt opstellen, wil je weten wat voor vragen er binnenkomen. Tot op zekere hoogte – nogmaals, wij willen niet gaan concurreren met de markt – bieden ze onafhankelijk advies. De geldwinkels zijn geen aanbieders van producten, helemaal niet. Dus wel advies maar geen product. Het moet een kwestie van learning by doing zijn. Ik zal de Kamer informeren over de eerste bevindingen. Het worden enkele winkels in een paar steden waar bijvoorbeeld vrijwilligers of studenten iets kunnen doen. Zodra de eerste bevindingen er zijn na een paar maanden, zal ik de Kamer informeren. Op basis van de bevindingen kunnen wij dan bezien wat wij verder willen.

Mevrouw **Sap** (GroenLinks): Mag iedereen binnenkomen?

Minister **De Jager**: Ja.

Mevrouw **Sap** (GroenLinks): Ze zijn voor iedereen toegankelijk?

Minister **De Jager**: Zeker.

De **voorzitter**: De minister vervolgt zijn betoog. Ik wil wel interrupties toestaan, maar dan graag korte. Ik denk dat wij dan geen tweede termijn meer nodig hebben. Als de leden toch een tweede termijn willen, krijgen ze de opdracht het aantal interrupties te beperken dan wel hun interrupties heel kort te houden.

Minister **De Jager**: Er is gevraagd naar serviceabbonementen: een vergunningsplicht of niet? Voor tussenpersonen blijft het wel degelijk mogelijk om te werken met abonnementen, ook bij schadeverzekeringen, zolang in het abonnement geen inhoudelijke bijstand bij schadeafwikkeling wordt genomen. Ook kunnen tussenpersonen de bijstand bij de afwikkeling van schade op fee-basis factureren. Bij schadeverzekeringen blijft de provisiebasis vooralsnog ook bestaan. Hierdoor krijgt de consument de mogelijkheid om bij schadeverzekeringen te kiezen tussen provisie of directe beloning. Samen met de Nederlandsche Bank zal ik bezien of pragmatische regelingen bij schadeafhandeling mogelijk kunnen blijven. Ik kan mij voorstellen dat er onder bepaalde omstandigheden voordelen aan die abonnementen zitten. Wij zullen bezien hoe wij een en ander kunnen invullen, bijvoorbeeld met een de-minimisregeling. Het gaat om relatief kleine bedragen. Ik ben bereid om hierover te gaan praten met de Nederlandsche Bank om te bezien wat mogelijk is.

De heer **Irrgang** (SP): Volgens mij is dit wel een punt dat tot heel veel onzekerheid leidt ten aanzien van de vraag of zo'n alternatief beloningsmodel mag. Ik ben blij met wat de minister zegt. Toevallig praat de Kamer morgen zelf met de Nederlandsche Bank in het kader van een werkbezoek van de vaste commissie. Ik denk dat het goed is dat de minister, als hij hierover spreekt met de Nederlandsche Bank, vervolgens naar buiten duidelijk maakt wat de uitkomst van het gesprek is. Dus: kan er voor een iets flexibelere uitleg worden gekozen? De wetsgeschiedenis biedt hier ruimte voor.

Minister **De Jager**: Als ik hierover met de Nederlandsche Bank heb gesproken, zal ik de uitkomsten uiteraard openbaren, bijvoorbeeld middels een brief aan de Kamer.

De heer Plasterk vraagt of de AFM de bevoegdheid moet krijgen om excessieve fees aan te pakken. Ja, excessieve beloningen zijn zeer

onwenselijk. Mevrouw Blanksma wijst erop dat de proportionaliteit wel bewaakt moet blijven. Daar ben ik het mee eens. Wat mij betreft kan er een open norm komen die excessen tegengaat, als dat op een manier kan waarbij de proportionaliteit bewaakt wordt. De AFM kan dan straks excessieve beloningen aanpakken die duidelijk niet in het belang van de klant zijn.

De heer **Irrgang** (SP): Ik heb gevraagd of dit kan voordat er een provisieverbod komt. Dat laatste zal nog wel even duren en dit kan op korte termijn gewijzigd worden. Kan de minister hiervoor zorgen? Dan kan de AFM aan de slag om dit soort misstanden aan te pakken.

Minister **De Jager**: Wij moeten dit nu nog allemaal uitwerken. Wij verwachten dat wij hiervoor nog wel een jaartje nodig hebben. Dan kunnen wij in november publiceren. Je kunt zeggen: dan kun je dit meteen per 1 januari laten ingaan. Dat wordt echter lastig, want dit moet met een wetsvoorstel meelopen. Wel kun je de sector oproepen om het onderdeel van de passende beloning al per 1 januari toe te passen. Je laat een en ander het liefst zo veel mogelijk als pakket ingaan. Ik zal bezien of het mogelijk is om die twee uit elkaar te halen. Misschien moet je materieel proberen dat de sector eerder, dus per 1 januari 2012, gaat werken met de eis van een passende beloning.

De heer **Irrgang** (SP): Ik vind 1 januari 2012 voor iets waarvoor niet eens een wetswijziging nodig is, op zichzelf al aan de late kant. Naar ik begrijp, beschouwt de minister dit als iets vergaands. Kan het niet sneller? Het is toch alleen een kwestie van het Bgfo wijzigen?

Minister **De Jager**: Op dit moment gelden er geen wettelijke regels voor directe beloning. Naar onze stellige overtuiging dient er dus wel een wetswijziging plaats te vinden. Dat kost tijd. Ik zal zien wat ik kan doen. Ik zie dat het breed leeft en ik zal de Kamer hierover nog informeren. Hiermee kom ik meteen bij de capaciteitsvraag van de heer Plasterk. Het is inderdaad een majeure operatie op het gebied van de financiële markten. Er komen nog heel veel majeure operaties aan. Wij hebben zeventien richtlijnvoorstellen die uitgewerkt moeten worden en vervolgens naar de Kamer moeten. Daarnaast hebben wij nog andere, Europese regelgevingstrajecten en de conclusies van de commissie-De Wit I. Deze zullen voor een deel leiden tot codificatie, wetgeving en wetswijzigingen. Er zal dus heel veel moeten gebeuren. Je moet dit afzetten tegen de taakstelling die de overheid ook heeft. Wij denken echter dat het zal kunnen. Ik denk dat een gestroomlijnd proces verstandig is. Er kunnen verscheidene bottlenecks ontstaan, zowel op het ministerie, bij de Raad van State als bij de Tweede Kamer en de Eerste Kamer. Wij moeten bezien of wij in overleg met de Griffie een zeer efficiënt wetgevingsproces kunnen vormgeven. Er komt immers een enorme berg regelgeving met betrekking tot financieel toezicht en dergelijke op ons af. Het is in ons aller belang dat wij dit op een efficiënte manier gaan implementeren. Ik ben blij dat wij voor dit specifieke punt twee à drie dagen per week een medewerker van de AFM krijgen voor drie tot zes maanden. Wij krijgen ook technische bijstand vanuit de AFM. Wij zullen al deze uitdagingen het hoofd bieden. Ik hoop dat wij dat in vruchtbare samenwerking met de Staten-Generaal kunnen doen. Dan moet het allemaal te realiseren zijn.

De heer **Plasterk** (PvdA): Concreet: de minister heeft 1 fte en daar komt nog twee derde bij van de AFM?

Minister **De Jager**: Nee, binnen FM knippen wij niet alles met een schaar. Wij hebben verscheidene mensen die op verschillende onderwerpen zitten. Het hangt een beetje van de wetgevingsdruk af

hoeveel mensen zich hiermee bezighouden. Wij hebben er capaciteit voor, het is een aandachtspunt, mede gelet op het totaal. Wij zullen ons best doen, maar het is belangrijk dat wij dit kunnen doen in een goede samenwerking met de Kamer. Het scheelt uiteindelijk ook heel veel voor de wetgevingsdruk op het ministerie als wij efficiënt afspraken kunnen maken over het totaal.

De Belastingdienst heeft samen met Fiscale Zaken een werkgroep ingericht om de hele fiscale problematiek in kaart te brengen. Hierover spreekt men ook met de sector. Op dit moment hebben wij nog geen informatie over de effecten. Ik zal de staatssecretaris van Financiën vragen om te zijner tijd te informeren over de fiscale effecten. De heer Plasterk wijst op de assurantiebelasting, die nu misschien voor een deel over de grondslag heen gaat. Daar staat tegenover dat je straks waarschijnlijk btw-inkomsten zult hebben. Dat moet worden bekeken. Dat is een heel ander tarief, maar het verschil is dat btw in vooraftrek wordt genomen op het bedrijfsleven, terwijl assurantiebelasting niet verrekenbaar is. Het kan best zijn dat 9% assurantiebelasting gemiddeld helemaal niet zo veel verschilt van 19% btw omdat de helft aan het bedrijfsleven wordt gefactureerd. Dat moeten wij even bezien. De staatssecretaris zal de Kamer hierover te zijner tijd informeren.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): Misschien kan ik de minister van Financiën vragen om aan de staatssecretaris te vragen om dit voor zover mogelijk budgettair-neutraal te doen. Dit betreft zowel de btw-kwestie als de fiscale aftrekbaarheid van kosten of afsluitprovisies.

Minister **De Jager**: Dat is een enigszins ingewikkelde vraag. Aan de inkomstenkant hebben wij met endogene en exogene effecten te maken. Het ministerie van Financiën zal zich niet snel armer gaan rekenen, laat ik het zo zeggen.

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): Dat was mijn zorg niet.

Minister **De Jager**: Dat was wel de zorg van de heer Plasterk. Ik begrijp de vraag, maar de uitkomst zal afgewacht moeten worden. Wij moeten zien wat de werkgroep aangeeft. Als het op de wegen drukker wordt en hierdoor ontstaan files, rijden mensen minder met de auto en is er minder accijns. Dan gaan wij ook niet de accijns ophogen. Dat is een endogeen effect. Ik laat de reactie over aan de staatssecretaris van Financiën. Hij zal de Kamer hierover rapporteren.

De **voorzitter**: Dit verzoek wordt doorgeleid, begrijp ik?

Mevrouw **Blanksma-van den Heuvel** (CDA): De intentie van de vraag was dat de consument uiteindelijk niet duurder uit moet zijn doordat wij hier een aantal zaken gaan wijzigen.

Minister **De Jager**: Dat begrijp ik. Een en ander moet tot een beter advies leiden. Dat is volgens mij het belangrijkste. Je moet dan alle effecten bekijken.

De heer **Tony van Dijck** (PVV): Ik wil het verzoek van mevrouw Blanksma steunen. Wij moeten niet proberen deze perverse prikkel op te heffen om vervolgens een perverse prikkel voor Financiën te krijgen. Dat kan nooit de bedoeling zijn.

Minister **De Jager**: Dat is tot nu toe nooit een afweging geweest. Het gaat in dit geval om relatief kleine bedragen. Wij moeten het ook niet groter maken dan het is. Het consumentenbelang is in dezen belangrijk. Omdat een en ander uiteindelijk zal leiden tot lagere productprijzen, zullen wij

minder assurantiebelasting binnenkrijgen. Ik ga dan niet zeggen: dit moet worden gecompenseerd door een hogere assurantiebelasting. Dan kom ik bij de aanscherping van de transparantie van het dienstverleningsdocument. Het dienstverleningsdocument is ontzettend lang geworden. De vraag is of dit de transparantie dient. Uit onderzoek van SEO blijkt dat consumenten die het dienstverleningsdocument lezen, aangeven zich goed geïnformeerd te voelen over de dienstverlening (75%) en over de beloningswijze voor de bemiddelaar/adviseur (78%). Het hele document lezen is echter een enorme opgave. Wij kijken of wij het document effectiever kunnen maken door het veel kleiner te maken. Het volgende punt betreft de verhouding tussen de balansregel en inducement. SEO constateert inderdaad problemen in de praktijk door een samenloop van regels. SEO constateert dat adviseurs goed voldoen aan de balansregel die heel helder is. Zij hebben echter moeite met de open norm van de passende provisiernorm, de inducement-implementatie. Door een provisieverbod is dit probleem eigenlijk gewoon uit de wereld. Onder anderen mevrouw Blanksma vraagt naar een level playing field en distributiekanaal. Er is een aantal opties waar ik mij op dit moment nog op beraad. Aanbieders bieden in een zuiver marktmodel nettoprijzen. De adviseur biedt een nettoproduct aan met daarbovenop een prijs voor het advies. De direct writer biedt een brutoproduct aan. Weliswaar worden niet apart advieskosten gerekend, maar die zijn meegenomen in het brutoproduct. De prijs van het nettoproduct bij de adviseur zal lager zijn dan de prijs van het brutoproduct bij de direct writer. Hoe maken wij dat helder voor de consument? Dat is namelijk belangrijk. Als je bij een bankadviseur zit die alleen maar zijn eigen product verkooft, moet duidelijk zijn dat hij zijn eigen product verkooft. Ik overweeg een aantal opties. Een ervan is het maken van een beschermde titel van onafhankelijk adviseur. Je hebt dan onafhankelijke adviseurs die uitsluitend nettoproducten aanbieden en op andere wijze worden beloond. Daarnaast heb je direct writers. Voor hun advies hoef je niet apart te betalen; de advieskosten zijn verdisconteerd in het product. De adviseur bij een aanbieder is dan meer een verkoper van producten. Dat is het verschil met een onafhankelijk adviseur. Een andere optie is het aanpassen van het dienstverleningsdocument, met een kwaliteitsonderscheiding voor adviseurs/bemiddelaars. Ook een optie is het verplichten van een dienstverleningsdocument voor aanbieders, opdat consumenten meer informatie krijgen over de aard en de kosten van de dienstverlening.

De heer **Huizing** (VVD): Maakt de minister zich zorgen dat een consument die bijvoorbeeld een ABN AMRO-filiaal ingaat, niet begrijpt dat daar ABN AMRO-producten verkocht en geadviseerd worden, en niet producten van bijvoorbeeld de Rabobank? Ik heb het gevoel dat dit nog het minste probleem is in de transparantie.

Minister **De Jager**: Bij zo'n bankkantoor is dat wellicht duidelijker dan in een aantal andere situaties. Er zijn situaties denkbaar dat er op de hoek van de straat een kantoor is dat eigenlijk producten verkooft van één aanbieder, van een direct writer. Dan is het onderscheid misschien veel minder duidelijk. Om te voorkomen dat dit ontstaat, waarmee het level playing field verstoord wordt, is het goed om hier eens naar te kijken. Je kunt ook denken aan een conglomeraat van tien merken – maar alle drie de producten blijken van dezelfde direct writer te zijn. Op de schadeverzekeringen ben ik eigenlijk al ingegaan. Ik voorzie wel de noodzaak om andere regelgeving te ontwikkelen. De economische rationale voor schadeverzekeringen om te komen tot een provisieverbod is er ook, net als bij levensverzekeringen. Je wordt dan beloond op basis van de hoogte van een product, wat op zich gek is en in ieder geval tot een verkeerde prikkel kan leiden. Echter, omdat wij tot op heden geen

grote verstoring op de markt hebben gezien die leidde tot problemen voor consumenten – ik zie het niet zozeer vanuit een theoretisch concept van de economische rationale, maar meer vanuit het belang van de klant – zie ik op dit moment geen aanleiding tot een algeheel provisieverbod. Wel kan ik de Kamer toezeggen dat ik bij schade de omzetprovisie wil gaan aanpakken. De omzetprovisie, niet zijnde afsluitprovisies of doorlopende provisie, met andere woorden de bonussen wil ik aanpassen. Ik zie momenteel of deze afgeschaft moeten worden, ook voor schadeverzekeringen.

De **voorzitter**: Er wordt om spoed gemaand van links en van rechts.

Minister **De Jager**: Dat signaal zal ik bij mijn overweging zeer streng meewegen.

De heer Koolmees vroeg naar de wijze waarop wij moeten omgaan met de beloning voor de werkzaamheden en de diensten van de adviseur. In beginsel is de zuivere marktverhouding heel lastig als de beloning van de aanbieder naar de adviseurbemiddelaar gaat. Een consument betaalt dan de adviseur rechtstreeks voor het advies. Zeker als die stroom niet transparant is, ligt dat heel lastig. De mogelijkheden tot sturing kunnen blijven bestaan, maar dat is niet gewenst. Daarom hadden wij de bonusprovisie voor de complexe producten al eerder verboden. Ik heb net al aangegeven dat ik er in beginsel voorstander van ben om dit ook voor schadeverzekeringen te doen.

De werkzaamheden die de aanbieder van de klant overneemt, kan hij de klant normaal gesproken ook in rekening brengen. De aanbieder kan dan wel een lagere prijs berekenen. Er zijn dus ook andere methoden denkbaar om dit transparanter te maken. Ik heb wel net aangegeven dat het voor de gespreide betaling heel efficiënt kan zijn, zolang dit heel transparant en in het belang van de consument is, om die via de factuur van de aanbieder van het product te laten lopen. Dan is er nog steeds een geldstroom tussen aanbieder en tussenpersoon. Ik zit niet in een harnas met betrekking tot dit soort onderwerpen. Iedere keer moet er een toets in het belang van de consument plaatsvinden en soms kan het voor de consument handiger zijn om dit op de andere factuur gespreid mee te laten lopen. Kosten die worden overgenomen door de tussenpersoon van de aanbieder moeten geen loophole of lek worden waarin een nieuwe provisiestructuur kan ontstaan. In beginsel sta ik daar daarom enigszins kritisch tegenover.

De heer **Tony van Dijck** (PVV): Ik heb met name een vraag over de gespreide betaling. De minister gaat ervan uit dat het advies leidt tot afname, een aankoop van een product dus. Dat hoeft natuurlijk helemaal niet zo te zijn. Genoeg mensen gaan namelijk langs vier kantoren en laten zich daar adviseren. Zij krijgen voor al die adviezen een rekening van een paar honderd euro. Vervolgens doen zij het toch maar niet en blijven zij bijvoorbeeld in hun huurhuis wonen. Hoe moeten de mensen het geld voor al dit advies betalen? Er is dan namelijk geen sprake van een maandelijkse betaling in de vorm van premie of iets dergelijks. In dat geval zit je wel met een dikke rekening opgescheept, terwijl je geen gebruik hebt gemaakt van de adviezen. Dat is een van onze grote zorgen.

Minister **De Jager**: Wij kunnen natuurlijk allemaal leeuwen en beren op de weg zien. Ik begrijp de punten die de heer Van Dijck aangeeft heus wel. In systemen waarin al langer een dergelijk provisieverbod bestaat, blijkt uit de praktijk dat er daarvoor uitwegen zijn. Je kunt uit het oogpunt van acquisitie bijvoorbeeld een initiële offerte, een soort quickscan-offerte, aanbieden. In andere complexe situaties waarin wel voor advisering betaald moet worden, zie je dit ook. Vaak biedt men dan eerst een gratis element aan. Men geeft eerst als het ware een aangeklede offerte, maar

het verdere uitwerken en het helemaal op maat toesnijden daarvan gebeurt dan in een verder adviestraject. De praktijk zal de weg daarin vinden en wij zullen de vinger aan de pols houden.

De voorzitter: De minister is klaar. Wij hebben dus nog tijd voor een tweede termijn. Dat valt niet tegen, maar de commissie moet hier zelf een besluit over nemen. Ik heb het warme advies hieromtrent van de minister ter harte genomen.

De heer Plasterk (PvdA): Voorzitter. Ik dank de minister. Ik dank hem dat hij mede onder druk van de commissie nu bekendmaakt dat hij ook voor schadeverzekeringen een bonusverbod wil instellen. Als hij dit combineert met een totale betalingstransparantie, kan het waterbedeffect in ieder geval voor een deel voorkomen worden. Op drie punten vraag ik een nog explicietere toezegging van de minister.

Het verhaal over de fiscaliteit is onduidelijk. Mensen in het veld hebben er echter recht op om te weten wat dit betekent. Daarom krijg ik graag de toezegging dat er een brief komt van de minister of van de staatssecretaris die zich bezighoudt met belastingzaken, om inzicht te geven in fiscale effecten van de overgang.

Ik heb bovendien aandacht gevraagd voor het overgangsrecht. De minister zei dat de provisie van alle gesloten contracten zal doorlopen tot sint-juttemis. Kan de minister nogmaals in overleg treden met het Verbond van Verzekeraars om die overgang goed in het vat te gieten? Voor mij staat namelijk niet op voorhand vast dat alle provisies van de contracten die zijn afgesloten nog tien tot twintig jaar moeten doorlopen. Graag zou ik bovendien een bericht over dat overleg krijgen.

Ten slotte ga ik nog in op de geldwinkels. Dat is een buitengewoon sympathiek en aantrekkelijk idee, maar tegelijkertijd is het ook een beetje gek. Er wordt nu een heel nieuw gremium ingesteld, maar wij hebben er geen idee van hoeveel mensen daar zullen werken, waar die gaan werken, wat voor budget ter beschikking staat en op hoeveel plekken zo'n geldwinkel komt. De minister zei in zijn antwoord dat hij naar de eerste bevindingen daarover zou rapporteren. Kan de minister ons echter voordat dit van start gaat, per brief meedelen wat er gaat gebeuren? Ik sta er positief tegenover, maar ik wil graag weten wat er precies komt.

Mevrouw Blanksma-van den Heuvel (CDA): Voorzitter. Ook ik dank de minister voor de beantwoording van de vragen en voor de toezeggingen. Mijns inziens zitten wij op veel punten op één lijn met elkaar. Ik dank de minister daarvoor.

Ik heb nog wel een vraag over het keurmerk voor de onafhankelijke adviseur. In het veld wordt dit wenselijk geacht. Er zijn collega's die vinden dat wij dit moeten regelen. Ik ben wat dit betreft echter voor zelfregulering. Hoe denkt de minister van Financiën daarover?

De voorzitter: Ik hoor stemmen uit het heelal ... Kan de bode hier iets aan doen?

Wij horen nu de stem van mevrouw Van der Burg. Zij zit in een ander debat, maar komt hier door. Het is nu weer stil, dus gaan wij door met het onderwerp waarbij wij gebleven waren.

Mevrouw Blanksma-van den Heuvel (CDA): Wij zullen ze naar de geldwinkel sturen.

Bij het keurmerk is de tijdslijn belangrijk. Hoe wordt de Kamer betrokken bij de verdere uitvoering van hetgeen wij vandaag met elkaar besproken hebben? Er staat nu drie jaar voor, maar dat adviseer ik niet. Kan de minister de Kamer op korte termijn informeren over de wijze waarop dit verder uitgevoerd zal worden?

De heer **Huizing** (VVD): Voorzitter. Ik dank de minister voor de heldere beantwoording. Wij delen met elkaar dat wij hier inderdaad te maken hebben met learning by doing en dat wij dus regelmatig geïnformeerd zullen worden over de wijze waarop het een of ander gaat. Wij hebben Kamerbreed hetzelfde doel. Ik vond het dan ook jammer dat een aantal collegae op eigen borst klopte ten aanzien van de schadeverzekering, want in de AO's van de vorige keren werd die mening ook al Kamerbreed gedeeld. Zij kunnen de verslagen erop nalezen. Hier gaat het er namelijk om dat wij met elkaar naar de juiste oplossingen zoeken. Kan de minister voorkomen dat alles wordt dichtgetimmerd? Dat is immers onmogelijk. Als je met een hamer op een punt slaat om iets te onderdrukken, springt het ergens anders weer op. Dat is lastig, dus laten wij het gewoon met elkaar bezien. Wij sluiten ons aan bij de opmerking dat wij erg graag geïnformeerd worden over de tijdlijn.

De heer **Irrgang** (SP): Voorzitter. Het provisieverbod komt er. Dat is nu duidelijk. De minister heeft bovendien toegezegd dat hij zal kijken naar de aanpassing van het Bgfo ten aanzien van een passende beloning in plaats van alleen een passende provisie. Ik pleit ervoor dat dit snel moet gebeuren omdat gezegd wordt dat er nu weer mensen op dezelfde manier worden belazerd met «idiotot hoge provisies van 80%» zoals voormalig minister Bos ze noemde. Nu gebeurt het niet via een provisie, maar via een fee. Dat mag niet lang duren. Dit moet echt zo snel mogelijk worden aangepast.

De Hypotheekshop werkt op basis van een ander soort beloning. Mij is niet gebleken dat dan de toegankelijkheid voor mensen met lage inkomens opeens in het gedrang komt. Ook blijkt niet dat zij daar duurder uit zijn en zich daar dus niet melden. Er moet goed naar gekeken worden, maar volgens mij is dit geen fundamenteel bezwaar om tot invoering van dit beloningsstelsel over te gaan. Er zijn juist binnen die groepen in de afgelopen jaren heel veel mensen ontzettend slecht bediend door financieel adviseurs. Dat mogen wij niet vergeten. Het idee van de beschermde titel spreekt mij heel erg aan. Daarmee zeg je juist dat het geen level playing field is. Als je bij de ING binnenloopt, is het helemaal niet gek dat je uiteindelijk met een ING-hypotheek naar buiten loopt. Als je echter bij een financieel adviseur binnenstapt die zegt dat hij jou een onafhankelijk advies geeft, is dat iets anders. Dat advies moet kwalitatief toegevoegde waarde hebben en dit mag best benadrukt worden. Het advies moet dan echter werkelijk onafhankelijk zijn en ook echt toegevoegde waarde hebben. Het is namelijk heel erg ingewikkeld om een hypotheek af te sluiten. Voor mensen – of ze nu veel of weinig opleiding hebben en een laag of een hoog inkomen – is dit zodanig moeilijk dat die er een goede financieel adviseur hard bij nodig hebben. Als de beschermde titel een stap is om daartoe te komen, is vandaag een heel belangrijk moment.

De **voorzitter**: Wij gaan door ondanks het feit dat het geluid niet optimaal is. Op dit moment wordt naar de geluidsinstallatie gekeken, maar wij laten ons daardoor niet van de wijs brengen.

De heer **Koolmees** (D66): Voorzitter. Misschien zijn wij inderdaad ook te horen in andere zalen. Dat is interessant. Ik dank de minister voor de beantwoording. Ik vind het denkraam van waaruit de minister werkt heel sterk. Dat spreekt mij heel erg aan. Wie betaalt, die bepaalt; van daaruit werkt de minister verder. De minister heeft mijn steun als hij vanuit dit denkraam denkt! Ik heb nog een paar opmerkingen.

De afbakening van de producten blijft een lastig punt. Wat is het grijze gebied? Wat is schade? Wat is complex? Wat niet? De minister heeft aangegeven dat hij de vinger aan de pols zal houden om te voorkomen

dat er allerlei waterbedeffecten zullen ontstaan. Ik zal dit met heel veel interesse volgen.

Verder ga ik in op de geldwinkels. Mijn partijgenoot Francine Giskes heeft een jaar of acht tot tien geleden ...

De voorzitter: Ik schors de vergadering voor enkele minuten in verband met problemen met de geluidsinstallatie ... Het lijkt erop dat het weer even rustig is. Wij doen een nieuwe poging en gaan snel door. De heer Koolmees was zijn verhaal aan het afronden.

De heer **Koolmees** (D66): Nee, ik was pas halverwege mijn verhaal. Ik sprak over de geldwinkels en Francine Giskes die een jaar of acht geleden het voorstel heeft gedaan voor budgetwinkels. D66 steunt dit idee dus, maar dan moet het wel met name gericht zijn op financiële educatie en niet op het verkopen van de «Jan Kees de Jager-spaarrekening». Bovendien moeten de geldwinkels laagdrempelig zijn, vergelijkbaar met de rechtswinkel, met bijvoorbeeld een inloopspreekuur voor adviezen. Dat lijkt mij een uitstekend idee. Het past ook goed binnen het beeld van D66. Verder ga ik in op het level playing field. Ik ben ook wel gecharmeerd van de beschermde titel voor de onafhankelijke adviseur. Ik blijf wel zitten met het probleem van de direct writers versus de onafhankelijk adviseur. Zit daar toch niet een soort kruissubsidie of een ongelijkheid in? Ik vraag de minister om hier aandacht aan te besteden bij de uitwerking van zijn plan. Het moet transparant zijn welk bedrag het nettobedrag is en welk het brutobedrag is, wat de handelingskosten zijn en dat soort dingen. Mijn laatste punt valt een beetje buiten de orde van deze vergadering. Bij dit soort discussies valt elke keer op dat de fiscaliteit de uitdager is van de complexiteit van financiële producten. Dit komt steeds weer terug, ook bijvoorbeeld bij de hypotheek. De minister zei dit zelf net ook al. De fiscaliteit leidt ertoe dat de complexiteit vergroot wordt. Dit is een breder onderwerp, maar misschien kan de minister van Financiën dit een keer oppakken. Ik heb zelf wel een aantal ideeën over het eigen huis; wellicht wil de minister dit meenemen.

De voorzitter: Ik dank de heer Koolmees. Er zijn vast meer mensen die daar ideeën over hebben, maar dit is een onderwerp dat thuishoort bij de staatssecretaris.

Mevrouw **Sap** (GroenLinks): Voorzitter. Mochten wij over dit thema tot discussie komen, dan doet mijn fractie altijd graag mee. Ik dank de minister voor de heldere beantwoording en de lijn die uit dit debat naar voren komt. Het provisieverbod voor complexe producten is een mooie, stevige lijn die mijn fractie ondersteunt. Het verbod wordt bovendien flexibel gehouden en ook wordt goed in de gaten gehouden of er geen verschuivingseffecten zijn. Ik zal maar weer even stoppen vanwege het geluid, hoewel de stem uit de andere zaal spreekt over GroenLinks. Het lijkt er dus op dat zij ons ook horen, maar het gaat over de autolobby.

De voorzitter: Ik schors even. Misschien kan de andere zaal wel zonder microfoon vergaderen. Kunnen de technici dat nagaan? Dan hebben wij er geen last van.

Het is niet duidelijk van welke zaal het geluid komt. In overleg met de minister, de leden, de griffier en de notuliste, besluit ik om de vergadering zonder microfoon voort te zetten. Wij willen het vandaag namelijk graag afronden. Het verslag van het volgende gedeelte van de vergadering zal daarom niet woordelijk, maar beknopt zijn. Mevrouw Sap, u kunt uw betoog voortzetten.

Mevrouw **Sap** (GroenLinks): Dank u wel. Ik zal het kort houden. Ik heb nog enkele indringende vragen over de kwaliteit en de regulering van de prijs. Kan de minister die aspecten nog verduidelijken?

De titel van beschermde adviseur kan invloed hebben op de kwaliteit. Ik stel voor om enkele stapjes verder te gaan en actief aan een register te werken. De AFM heeft in dat geval ook meer mogelijkheden tot controle. Wellicht wordt daardoor wel de geheimhoudingsplicht opgerekt.

Kan de minister in het vervolg explicieter ingaan op het level playing field? Er is een stevige regulering voor de tussenpersonen nodig, omdat er anders een verschuiving van verkoopkanalen plaatsvindt. Er moet bovendien goed gelet worden op de perverse prikkels bij de beloningscode voor de banken en voor de verzekeraars. Deze perverse prikkels moeten voorkomen worden.

Ik heb ook een vraag over het tijdspad. Zal het geheel aan wetgeving volgend jaar rond deze tijd rondkomen?

De heer Van Dijck van de PVV vreest dat de toegankelijkheid van het onafhankelijk advies en ook de kwaliteit ervan zal afnemen. Ik ben van mening dat de markt het zelf reguleert.

In het hele verhaal mis ik dat aanbieders ook fungeren als frontoffice voor verzekeraars en banken. Het werk van de tussenpersonen is niet alleen advieswerk. Banken doen dit zelf niet. De hele rekening wordt nu bij de consument neergelegd. Sommige dingen horen bij het advies, maar andere dingen horen er niet bij. Kan de bank geen vast bedrag aan de tussenpersoon betalen voor bewezen werkzaamheden? Het controleren van de gegevens, de file, wordt nu betaald door de consument. Gaarne ontvang ik hierop een reactie van de minister. Er moet geen geldstroom mogelijk blijven tussen de aanbieder en de tussenpersoon. Ik doel in dit verband niet op het advies, maar op het werk van de bank dat de tussenpersoon overneemt.

De heer **Plasterk** (PvdA): Ik begrijp wat mevrouw Sap zegt. Als mensen bij vier verschillende adviseurs langsgaan, kunnen zij dat niet betalen.

De heer **Tony van Dijck** (PVV): Ik heb zorgen over de toegankelijkheid. Als ik € 500 voor advies moet betalen, zoek ik op het internet of ga ik naar een direct writer. Dan bespaar ik geld, maar wellicht kies ik daardoor wel een product dat minder goed bij mij past.

Ik wil nog op één punt ingaan, namelijk op de direct writers. De minister moet de helderheid van de bruto- en nettoprijzen bewaken en bovendien ervoor waken dat de brutoprijs lager wordt dan nettoprijs.

Minister **De Jager**: Ik dank allen nogmaals voor de steun. Dit overleg kan historisch genoemd worden. Het is een grote stap vooruit; absoluut een grote stap in het belang van de consument. Over een aantal jaren zal het rendement van deze stap zeer groot zijn. Ik zeg toe dat staatssecretaris de brief over fiscaliteit in dit verband zal sturen.

De heer Plasterk had een vraag over de doorlopende provisies. De belading zit in de eerste jaren. Wij moeten nu niet alles overhoop halen, maar dit signaal wel doorgeven aan het Verbond van Verzekeraars. Ik kom nu op de pilot met de geldwinkels. Wij moeten het niet groter maken dan het is. In het Verenigd Koninkrijk heeft men hiermee positieve resultaten geboekt. Zodra de eerste geldwinkels beginnen, zal ik de Kamer informeren. Bovendien zal ik de evaluatie na de eerste ervaringen met de Kamer delen. De geldwinkel verkoopt geen producten, maar is een vraagbaak. Wij knippen immers de banden door. De geldwinkel verzorgt slechts precompetitieve advisering, zonder dat er specifieke producten worden verkocht.

Ik voel voor het keurmerk voor de onafhankelijke adviseur. Zelfregulering heeft in dit kader veel voordelen. In de jaren negentig zijn dingen zoals de registers namelijk expliciet afgeschafte in verband met de deregulering. De

Kamer hamert er altijd op dat de lasten omlaag moeten. Ik zal bezien hoe ik in dit verband consequent de lijn kan trekken.

Er is een verschil tussen de aanbieder van nettoproducten en de aanbieder van brutoproducten. De afbakening van de producten moet zo snel mogelijk met de eventuele marktontwikkeling meegaan. Als tijdstraject stel ik voor dat ik net voor of in het zomerreces de uitwerking hiervan aan de Kamer zal aanbieden. Dit besluit behoeft namelijk geen verdere instemming. De invoering daarvan kan dan per 1 november plaatsvinden, want de markt moet genoeg tijd hebben om zich aan te passen. Ik zal ook aandacht hebben voor het passende beloningelement en het omzetbonusverbod op schade.

De heer Van Dijck stelde een vraag over de netto- en de brutoprijzen. Wij moeten geen dwang toepassen om via een intermediair bepaalde producten aan te bieden. Het is aan de aanbieder zelf. Hij moet kunnen kiezen voor direct writing. Het neerzetten van een scherpe nettoprijs is van belang, maar er moet geen brutoprijs gehanteerd worden die lager is dan de nettoprijs, want dat accepteert de intermediair niet. Verder doet de markt zijn werk.

De **voorzitter**: Wij zijn toch nog mooi op tijd klaar, ondanks alle strubbeling. Het verslag van het laatste kwartier zal niet woordelijk zijn, omdat er geen geluidsbestand is. Ik sluit de vergadering.