



HET BEGRIP ONAFHANKELIJK ADVIES KRIJGT EINDELIJK INHOUD. NU NOG DE STAP NAAR MARKTBREED VERGELIJKEN EN DAARMEE ÉCHT OBJECTIEF ADVIES.

TEKST **MARTIN KOOT, MONEYVIEW** | BEELD **JIRI BÜLLER**

W éér nieuwe regelgeving, verzuchtte menig financieel adviseur nadat de recente brief van de minister van Financiën aan de Tweede kamer in het nieuws was gekomen. De meeste aandacht ging uit naar de aangekondigde verplichting tot actieve provisietransparantie op schadeverzekeringen. Wie de discussies een beetje gevolgd heeft zal over deze uitkomst niet heel verbaasd meer zijn. Een tweede aspect valt minder op, maar is misschien wel belangrijker. De minister gaat regelen dat een adviseur zich alleen onafhankelijk mag noemen, als hij een toereikend aantal producten vergelijkt voor zijn klant. Ik beluister verbaasde reacties om mij heen. Mijn klant vraagt er niet om, zo hoor ik adviseurs zeggen. Het gaat toch best goed zo?

Gemiddeld genomen gaat er inderdaad veel goed, zo blijkt ook uit de onderzoeksrapporten die begin vorig jaar verschenen zijn naar aanleiding van de evaluatie van het provisieverbod. De vraag is of 'gemiddeld goed' goed genoeg is. Godfried Bomans maakte daar korte metten mee toen hij schreef dat een statisticus vol vertrouwen waadde door een rivier die gemiddeld één meter diep was - tot hij verdronk.

Vertrouwen is goed

Ik moet terugdenken aan wat de woekerpolis is gaan heten. Er is al veel gezegd en geschreven over wat er niet aan deugd. Volgens mij is het al mis gegaan met de term 'beleggingsverzekering'. Bij verzekeraars kon je je verzekeren tegen de gevolgen van narigheden. Je wilde zekerheid en in ruil voor een premie nam de verzekeraar risico's van je over. De beleggingsverzekering was het eerste product waar het risico juist expliciet bij de klant werd gelegd. Of de beleggingen de voorgespiegelde opbrengst gingen halen was onder aan de streep louter en alleen de zorg van de klant, die dat in veel gevallen niet beseftte. Dat is toch geen verzekering?

MARKETINGKREET

Zo ook de term 'onafhankelijk' als het gaat om advies. Zolang die term niet fatsoenlijk in regelgeving is opgenomen, is het niks meer dan een marketingkreet. Dat een klant nauwelijks onderscheid kan maken tussen termen als adviseur, zelfstandig adviseur en onafhankelijk advies blijkt uit het rapport van Centerdata. Slechts een minderheid van de respondenten weet dat zelfstandig adviseurs niet altijd producten van alle aanbieders vergelijken (41 procent). Een derde van de respondenten denkt dat zelfstandig adviseurs altijd onafhankelijk advies geven. Ongeveer een op de tien denkt zelfs dat banken en verzekeraars producten van nagenoeg alle andere aanbieders in hun vergelijking meenemen. De klant weet dus niet waar hij of zij aan toe is.

Ook de Tweede kamer bemoeide zich met de vraag wat nou onafhankelijk advies is en besloot de lat gelijk maar hoog te leggen. In februari vorig jaar steunden alle partijen een motie van Kamerleden Paternotte en Leijten. Deze motie verzocht de regering om samen met de sector de haalbaarheid te onderzoeken van een marktbrede vergelijking als uitgangspunt voor onafhankelijk advies. Dat heeft de minister

gedaan, met als slotsom dat een objectieve analyse van een toereikend aantal producten uitgangspunt gaat worden voor onafhankelijk advies. Hij sluit hiervoor aan bij de huidige norm waarvan het beheer in handen is van de AFM. Want objectieve analyse is als begrip niet nieuw. Als u uw dienstverleningsdocument opstelt met de generator op de website van de AFM, wordt gekeken of u per productcategorie de helft of meer van de op de markt verkrijgbare producten voor uw klant vergelijkt. Alleen dan mag u stellen dat u adviseert op basis van een objectieve analyse. Nieuw is dat dit een voorwaarde wordt om u 'onafhankelijk adviseur' te mogen noemen. Even wennen voor veel adviseurs misschien, maar rondt goed nieuws voor de consument. Het begrip onafhankelijk advies krijgt hiermee eindelijk inhoud.

NOG STEEDS RUIMTE VOOR STURING

Eind goed al goed? Ik denk van niet. Want de huidige norm van 'de helft vergelijken' laat nog steeds ruimte voor sturing. Kent u die uitspraak van het Kifid, waarin een echtpaar op leeftijd een recreatiewoning wilde financieren en de assurantieadviseur het alleen had over die ene bank waar hij in dit geval voor kon bemiddelen? Die adviseur is in het gelijk gesteld, want hoewel hij wist dat ook de huisbank van zijn klanten de financiering kon doen, bovendien veel beter en aanzienlijk goedkoper, voldeed zijn advies verder aan de regeltjes. Ook aan de 50 procent-norm: er waren maar twee geldverstrekkers, dus eentje is de helft. Lekker onafhankelijk.

Inderdaad, vertrouwen is goed. Maar controle is beter, zo voegde Vladimir Lenin daaraan toe. Waar de klant het zelf niet doorziet, is de overheid aan zet. De verankering van onafhankelijk advies in de wet is een heel goede stap. Nu nog de stap naar marktbrede vergelijken en daarmee écht objectief advies. ■