



Postbus 4
4260 AA Wijk en Aalburg

T: +31(0)6-46273438
M: c.rosenbrand@ovfd.nl

www.OvFD.nl

Aan : AFM

Datum : 8 november 2022

Contactpersoon : mw. mr. J.C. Rosenbrand

E-mail : c.rosenbrand@ovfd.nl

Telefoon : 06 – 46 27 34 38

Geachte heer, mevrouw,

Graag maken wij van de gelegenheid gebruik om te reageren op de consultatie van de wijziging van de Nadere regeling gedragstoezicht financiële ondernemingen Wft (Nrgfo).

De Nrgfo wordt geconsulteerd op het moment dat de minister nog moet reageren op de consultatie van het onderliggende Besluit vergelijkingskaart financiële dienstverleners. Op die consultatie zijn terechte opmerkingen gemaakt dat de definitie van onafhankelijk advies als een beoordeling van een toereikend aantal op de markt verkrijgbare producten niet hetzelfde is als de objectieve analyse in de zin dat een analyse veel zwaarder is dan een beoordeling. Hierdoor wordt waarschijnlijk niet voldaan aan de IDD, die uitgaat van minimumharmonisatie. Een terechte opmerking wat ons betreft omdat een financiële dienstverlener voldoet aan de definitie van onafhankelijk advies als hij een toereikend aantal aanbieders beoordeelt. Maar wat valt dan precies onder die beoordeling? Het besluit of de Nrgfo zegt hier niets over, terwijl dat wel van wezenlijk belang is als je op basis daarvan een advies onafhankelijk noemt. Hoe zwaar moet die beoordeling zijn en hoe vaak moet je zo'n beoordeling doen? Kan een financiële dienstverlener zich onafhankelijk noemen als hij slechts eenmaal per jaar een beoordeling maakt van alle producten conform de grenswaarde of moet de beoordeling van de producten doorlopend plaatsvinden? Kortom; wat betekent 'producten beoordelen' in het kader van een onafhankelijk advies?

Relevante vraag is daarbij of je voor de aanbieders die je in de beoordeling meeneemt ook moet kunnen bemiddelen? Kan een financiële dienstverlener zich onafhankelijk noemen als hij de producten van 25 aanbieders beoordeelt, maar slechts voor 4 aanbieders kan bemiddelen? In de praktijk zal de klant namelijk altijd een advies krijgen voor een product van een aanbieder waarvoor de financiële dienstverlener kan bemiddelen, zelfs als uit de beoordeling naar voren komt dat een ander product, waarvoor hij niet kan bemiddelen, op basis van prijs en/of kwaliteit beter is. Dat is niet wat de klant verwacht bij onafhankelijk advies en het strookt naar onze mening ook niet met de intentie van onafhankelijk advies. Op deze wijze heeft onafhankelijk advies ook nauwelijks toegevoegde waarde voor de consument en kan het zelfs misleidend werken.

Het absurde is dat, als een beoordeling op deze wijze kan plaatsvinden, het zelfs (hopelijk alleen in theorie) mogelijk is dat een directe aanbieder, die maar één product verkoopt, zich onafhankelijk noemt omdat hij 'op papier' een toereikend aantal producten beoordeelt, maar waarbij de klant altijd eindigt met het product van die aanbieder.

Wij zijn daarom van mening dat een financiële dienstverlener alleen voldoet aan de definitie van onafhankelijk advies als hij een toereikend aantal op de markt verkrijgbare financiële producten (op nader vastgestelde wijze) beoordeelt én daarvoor ook kan bemiddelen. Wij denken dat dit ook vrij gemakkelijk te implementeren is. In 2009 was al bijna 70% van het intermediair aangesloten bij een of meer serviceorganisaties en dit aantal is de afgelopen jaren nog substantieel gestegen. Wij nemen aan dat u over de exacte cijfers beschikt, vanuit de gegevens die u jaarlijks opvraagt via de uitvraag voor de Marktmonitor. De meeste adviseurs hebben dus toegang tot efficiënte mogelijkheden om onafhankelijk te adviseren in de zin van een toereikend aantal producten beoordelen, waarvoor ook bemiddeld kan worden.

Grenswaarde naar 80%

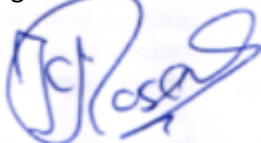
Wij begrijpen uit de concept-Nrgfo, dat in deze nieuwe methodiek wordt uitgegaan van een combinatie van twee vaste grenswaarden per productsoort namelijk op basis van aantallen producttypes en aanbiedersaantallen. Klopt het, dat dit betekent dat het om 60% van het totale productaanbod van alle aanbieders gaat? Dus dat alle producten per aanbieder per productsoort moeten worden meegenomen? Zo ja, dan kunnen wij ons in deze norm vinden met de kanttekening dat wij een grenswaarde van 60% met een maximumaantal van 20 aan de lage kant vinden. Wij zijn van mening dat de grenswaarde op 80% van het totale productaanbod per productsoort zou moeten liggen. Wij vinden 80% een betere grenswaarde voor een belangrijke definitie als 'onafhankelijkheid' en wij verwachten niet dat de lasten daarmee onevenredig worden verzwaard ten opzichte van 60%. Het voordeel van een hogere grenswaarde die wordt berekend over het totale productaanbod van alle aanbieders per productsoort is ook, dat als de grenswaarde hoog genoeg is, automatisch de diverse producttypes onder het aanbod vallen en op die manier aan de eis van diversiteit wat type en aanbieder betreft wordt voldaan. Onafhankelijk advies moet tenslotte echt ergens voor staan. Als je als onafhankelijk adviseur wilt werken, dan is dat een keuze die wellicht in de uitvoering iets duurder is, maar ook een belangrijke extra toegevoegde waarde van die adviseur met als resultaat dat de klant een kwalitatief beter advies krijgt.

U geeft aan dat u periodiek zal monitoren in hoeverre de gestelde grenswaarden passend blijven bij ontwikkelingen in de markt en dat u – indien nodig – de gestelde grenswaarden zal actualiseren. Indien u besluit de grenswaarde van 60% te handhaven, stellen wij daarom voor om dit percentage één jaar na datum van ingang te evalueren.

Wij vertrouwen erop u hiermee voldoende te hebben geïnformeerd en zijn uiteraard graag bereid tot een toelichting.

Met vriendelijke groet,

Organisatie van Financiële Dienstverleners (OvFD)



Mw. mr. J.C. Rosenbrand
Directeur