

Q&A Betaling voor opname advies/vergelijgingssoftware

De AFM heeft in juli 2015 [het standpunt](#) gecommuniceerd dat een aanbieder niet mag betalen voor opname van haar producten in advies- of vergelijkingssoftware. Marktpartijen hebben de afgelopen periode vragen aan de AFM gesteld over welke betalingen wel en niet kunnen. De AFM heeft naar aanleiding hiervan een Q&A opgesteld.

1. Waarom mag een aanbieder niet betalen voor opname van haar producten in advies-/vergelijgingssoftware?

De advies-/vergelijgingssoftware is een belangrijk hulpmiddel voor de zelfstandig adviseur in het dienstverleningsproces. Het gebruik van deze tools is onlosmakelijk verbonden met het adviseren over of bemiddelen in impactvolle producten. De betaling door aanbieders om opgenomen te worden in de advies-/vergelijgingssoftware kan de uitkomst van het advies beïnvloeden. De betaling brengt het risico van sturing met zich mee. De betaling is daarom in strijd met het doel en de strekking van het provisieverbod.

2. Wanneer moeten aanbieders uiterlijk de betalingen voor opname van haar producten in de advies-/vergelijgingssoftware stopzetten?

Aanbieders moeten de betalingen voor opname van haar producten in de advies-/vergelijgingssoftware stopzetten vóór 1 januari 2016.

3. Waar mag de aanbieder wel voor betalen aan softwareleveranciers?

De aanbieder mag de softwareleverancier wel betalen voor andere diensten, zoals het bouwen van offerteprogrammatuur of een premieberekeningsmodule voor een product of voor het gebruik van de software door de aanbieder. Aan de betalingen van de aanbieder mogen echter geen voorwaarden zijn verbonden die tot sturing in de adviezen van de zelfstandig adviseur kunnen leiden.

4. Wat zijn voorwaarden die tot sturing in de adviezen van de zelfstandig adviseur kunnen leiden?

Een voorbeeld hiervan is de voorwaarde dat een aanbieder een dienst van de softwareleverancier dient af te nemen om in de advies- en/of vergelijkingstool opgenomen te worden. Andere voorbeelden die tot sturing kunnen leiden zijn

- een betere positie in de vergelijking;
- een andere presentatie (bv. een andere kleur of vormgeving);
- een eenvoudiger aanvraagproces (bv. minder handelingen voor de adviseur); en
- betrouwbaardere informatie (bv. juistheid van de informatie wordt gegarandeerd).

5. Mag de aanbieder productinformatie verschaffen aan de softwareleverancier?

Ja, de aanbieder mag productinformatie verschaffen en ook verifiëren of de informatie juist is verwerkt, mits er geen betalingen hiervoor plaatsvinden.