

Jeffrey Leichel

Van: Ozewald Wanrooij [o.wanrooij@neutralis.nl]
Verzonden: dinsdag 1 november 2011 17:20
Aan: Ondernemersloket@afm.nl
Onderwerp: Uitnodiging AFM door Neutralis en reactie op artikel terugboekingsrisico

Opvolgingsmarkering: Opvolgen
Markeringsstatus: Gemarkeerd



Geachte heer/mevrouw,

Hierbij reageer ik op het artikel 'Terugboekprovisie in rekening brengen bij de klant, mag dat?'. Met verbazing heb ik van het artikel kennis genomen. Wat mij met name bevreemd is dat er in het artikel een stelling wordt ingenomen welke onderbouwd wordt de navolgende aannames:

1. eventueel terug te vorderen bedragen aan provisie hebben volgens u meestal betrekking op niet geleverde diensten.
2. een bemiddelaar heeft als taak een passend advies te geven waardoor niet snel de noodzaak ontstaat om het product over te sluiten.

Wij werken met Neutralis al vele jaren op feebasis waarbij de klant ons beloont aan de hand van de geleverde diensten. Wij spreken met de klant op voorhand af welke dienstverlening wij tegen welke beloning verrichten. Indien uit het advies blijkt dat er behoefte bestaat aan een product dan kunnen wij de klant helpen bij het vergelijken en bemiddelen. Hierbij bieden wij de klant een tweetal opties:

Optie 1: de klant kiest voor een netto product waarbij onze werkzaamheden separaat in rekening worden gebracht.

Optie 2: de klant kiest voor een product met afsluitprovisie waarbij deze wordt verrekend met de overeengekomen vergoeding voor onze dienstverlening. Eventuele verschillen worden in rekening gebracht of terugbetaald aan de klant.

Met betrekking tot het financieel beheer bieden wij de klant de mogelijkheid gebruik te maken van een van onze abonnementen.

Door deze werkwijze kan de klant exact bepalen welke dienstverlening van ons wordt afgenomen en tegen welke vergoeding heeft de klant volledig inzicht in de kosten van de dienstverlening en kan op ieder moment de afweging welke dienstverlening van ons wordt afgenomen. Provisie is in dit geval geen vergoeding voor verrichte of nog te verrichten diensten maar een middel om gespreid te kunnen betalen. Is het in dat geval niet legitiem dat er met de klant overeengekomen wordt dat een eventuele terugboeking van provisie in rekening zal worden gebracht?

Met name voor mensen die behoefte hebben aan begeleiding echter hiertoe de middelen ontbreken biedt verrekening van afsluitprovisie een oplossing. Aangezien er op dit moment (nog) geen geschikt alternatief bestaat om de klant gespreid te laten betalen en financieel adviseurs veelal niet over de middelen beschikken om zelf als financier op te treden vraag ik mij af of het klantbelang op dit moment gediend is met dit standpunt.

Met betrekking tot de tweede aanname dat wanneer er passend geadviseerd wordt er niet snel de noodzaak ontstaat om producten over te sluiten heb ik persoonlijk andere ervaringen. In de praktijk kom ik dikwijls zaken tegen die ertoe leiden dat producten worden beëindigd. Aan de hand van enkele voorbeelden uit mijn praktijk zal ik hier inzicht in geven.

Stel dat binnen de verdientermijn mensen besluiten te gaan scheiden en de woning verkopen. Gezien het wegvallen van de zorgplicht over en weer is de gekoppelde overlijdensrisicoverzekering beëindigd. Een zelfstandig ondernemer voor wie ik in een lijfrenteproduct heb bemiddeld besluit zijn bedrijf te staken en terug in loondienst te gaan. Als gevolg van de collectieve pensioenregeling die via zijn nieuwe werkgever wordt geboden is de opbouw in zijn lijfrenteproduct gestaakt.

Door concurrentie van aanbieders komen er nieuwe producten op de markt die betere voorwaarden of scherpere tarieven kennen. Teneinde mijn klanten het beste te blijven bieden van nieuwe voorwaarden en tarieven op de hoogte gesteld als gevolg waarvan diverse klanten hebben besloten een nieuw product aan te gaan (denk hierbij aan de introductie banksparen, concurrentie in tarieven van overlijdensrisicoverzekeringen, verbetering van voorwaarden binnen AOV-producten).

Hoe reëel is het dan om de gesloten producten te beëindigen? Is er in dat geval bij het aangaan van het product niet passend geadviseerd?

Graag nodig ik u uit om een dag bij ons op kantoor te komen kijken en samen stil te staan bij de wijze waarop wij invulling geven aan het centraal stellen van het klantbelang. Gezien wij op basis van onze jarenlange praktijkervaring collega's begeleiden bij de transitie van product gedreven verkoop naar klantgerichte advisering op feebasis zou ik graag met u stilstaan bij de mogelijkheden om het nieuwe adviseren verder te ondersteunen. Wellicht dat u aan de hand hiervan bereid bent uw standpunt omtrent terugboekingsprovisie te heroverwegen.

Hartelijke groet,
Neutralis financial life planners

Ozewald Wanrooij
financial life planner en vennoot Neutralis

E-mailadres: o.wanrooij@neutralis.nl

Wolter ten Catestraat 56
7551 HZ Hengelo Ov

tel: 074-2550340
fax: 074-2550344

web: www.neutralis.nl
mail: info@neutralis.nl

k.v.k. 08093984

De informatie verzonden met dit e-mail bericht is uitsluitend bestemd voor de geadresseerde. Indien de e-mail bij vergissing bij u is terechtgekomen, wilt u ons dan direct bellen op telefoonnummer: 074-2550340. Gebruik van deze informatie door anderen dan de geadresseerde is verboden. Openbaarmaking, vermenigvuldiging, verspreiding en/of verstrekking van deze informatie aan derden is niet toegestaan. Neutralis V.O.F. staat niet in voor de juiste en volledige overbrenging van de inhoud van een verzonden e-mail, noch voor tijdige ontvangst daarvan.
