

Onafhankelijkheidslabel tussenpersonen

Fred de Jong¹

Veel consumenten zijn afhankelijk van advies bij het nemen van financiële beslissingen. Vooral als het gaat om het afsluiten van complexe, risicovolle financiële producten is goed advies van groot belang voor de welvaart en het welzijn van consumenten. Onafhankelijk advies biedt daarbij een grotere kans op een goede match tussen vraag en aanbod. Het is voor de consument echter tamelijk lastig om een echt onafhankelijke adviseur te vinden. Daarom moet de consument een helpende hand krijgen om de keuze voor een onafhankelijk adviseur te vergemakkelijken.

Publiek belang van financieel advies

Financiële dienstverlening dient het publieke belang. Ombudsman Financiële Dienstverlening Wabeke benadrukte al eens dat: “financiële dienstverlening een nutsfunctie is, en dus geen vrije markt. Dat moet je goed reguleren. De Wft heeft dat sterk verbeterd” (Kalse en Wester, 2010). De Sociaal-Economische Raad (2002) gaf in haar advies aan het ministerie van Financiën over bemiddeling in financiële diensten, dat de opmaat was voor de Wet financiële dienstverlening die in 2006 is ingesteld, aan dat er extra waarborgen nodig waren om de consument beter te beschermen en de markt voor financiële diensten beter te laten werken. Daarmee gaf de SER invulling aan “de publieke belangen die met een adequate ordening van de markt van financiële diensten zijn gemoeid”. De vraag wat als publiek belang moet worden beschouwd, vergt een politieke afweging, zo schrijft de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (2000) aan toenmalig minister-president Kok. Publieke belangen ontstaan als er sprake is van gecompliceerde externe effecten (Teulings et al, 2003).

Externe effecten van financieel advies

Externe effecten zijn de niet in de marktprijzen tot uiting komende positieve of negatieve invloeden van de productie of consumptie van goederen en diensten op de welvaart van anderen die niet in de ruil zijn betrokken (Hazeu, 2000). Externaliteiten zijn niet bedoelde gevolgen van de manier waarop de markt functioneert. In het bijzonder gaat het hier om de niet bedoelde gevolgen van het werk van financieel adviseurs.

Het risico van grootschalige foutieve advisering (misselling) door het intermediair, kan worden beschouwd als een gecompliceerd extern effect zoals de WRR dat heeft benoemd. Met circa 8000 bemiddelaars (AFM, 2012) die verantwoordelijk zijn voor ongeveer 50% van alle omzet in verzekeringen en hypotheek (De Jong, 2010), bestaat het gevaar dat grote groepen consumenten en bedrijven worden geraakt door het effect van foutieve adviezen. Recente misstanden als aandelenlease, woekerpolissen en overkreditering zijn hier voorbeelden van. Daar tegenover staat dat er ook positieve effecten ontstaan als financieel adviseurs alleen goede adviezen zou geven. En dat is nodig ook, gezien de financiële situatie van veel Nederlanders. Die financiële situatie is de afgelopen jaren verslechterd, zo blijkt uit onderzoek van Wijzer in Geldzaken (2012). In een rapport van Panteia (2013) wordt geconcludeerd dat één op de zes huishoudens in Nederland in financiële problemen verkeert of het risico loopt daarin te geraken.

Naarmate de financiële impact groter is wordt het externe effect ook gecompliceerder. Daardoor is het logisch dat de overheid zich meer bemoeit met de markt voor complexe producten dan met de markt voor schadeverzekeringen. In Nederland worden jaarlijks naar schatting miljoenen complexe

¹ Dr. Fred de Jong is zelfstandig onderzoeker en tevens verbonden aan het Amsterdam Centre for Insurance Studies van de Universiteit van Amsterdam.

adviezen door intermediairs uitgebracht (in 2008 schatte het ministerie van Financiën dit op 8 miljoen). Als de helft van die adviezen verkeerd zouden zijn en de helft van die adviezen ook worden opgevolgd door de consument, dan zou dat kunnen betekenen dat miljoenen Nederlanders in financiële problemen komen, doordat men de hypotheek niet kan aflossen, men geen aanvullende pensioenvoorziening treft en men minder vermogen opbouwt. Het gevolg, het externe effect, kan zijn dat een grote groep consumenten te weinig eigen vermogen heeft om te investeren in de economie, banken blijven zitten met restschulden en er zal een groter beroep worden gedaan op de collectieve voorzieningen in Nederland.

Daarnaast spelen er ook externe effecten in de schadeverzekeringsmarkt. Zonder verzekeringen zou de economie niet kunnen draaien. Bedrijven kunnen niet ondernemen als de risico's die men loopt niet op een of andere manier worden afgedekt. Een olietanker kan niet uitvaren zonder aansprakelijkheidsverzekering, een detailhandel kan niet voortbestaan na een brand als er geen brandverzekering zou zijn. In de zakelijke markt laten cijfers van GfK (Cools, 2011) zien dat het intermediaire marktaandeel daar 55 procent is. Het betreft hier het portefeuilleaandeel, niet de nieuwe productie. Als intermediairs massaal verkeerd zouden adviseren aan ondernemers, bestaat dus het risico dat bij schade veel ondernemers in de financiële problemen raken.

Waarde van goed financieel advies

De waarde van advies is te definiëren als de netto-opbrengst van financieel advies. Wat levert het financieel advies de cliënt uiteindelijk op? Dat kan zowel in materiële zin zijn als in immateriële zin. Montmarquette & Viemot-Briot (2012) leggen een link tussen financieel advies en financiële rijkdom. Naarmate cliënten meer financieel advies krijgen, is men beter beschermd tegen risico's, heeft men gemiddeld minder schulden en wordt meer vermogen opgebouwd. De aantoonbare vermogensopbouw zit in het spaargedrag. Er werd geen direct bewijs gevonden voor het behalen van betere beleggingsresultaten als gevolg van financieel advies. Aanvullend hierop concluderen Montmarquette & Viemot-Briot (2012) dat advies ook zorgt voor fiscale efficiency, het selecteren van passende financiële producten, het optimaliseren van de asset-mix en het vergroten van financieel zelfvertrouwen en rust bij de klant. Ook CentiQ (2008) suggereert het belang van financieel advies. Meer dan de helft van de Nederlanders is voor het nemen van financiële beslissingen afhankelijk van een derde. Vaak zijn dit adviseurs, zo blijkt uit het CentiQ-onderzoek. CentiQ concludeerde verder na onderzoek over het financiële gedrag van consumenten: "het raadplegen van adviseurs, familie en vrienden blijkt een gunstige invloed op rondkomen te hebben in tegenstelling tot een individuele aanpak (de zaken alleen doen)".

Borging publiek belang

Financiële dienstverlening vervult een nutsfunctie en financieel advies dient het publieke belang. Daarbij hoort, zo geeft ook de WRR aan, dat dit publieke belang op een goede manier geborgd moet zijn. Met het aanvaarden van goed financieel advies als een publiek belang, neemt de overheid de eindverantwoordelijkheid op zich om dat belang te waarborgen. Daarbij kan de operationele verantwoordelijkheid aan de markt worden overgelaten. Concreet betekent dit dat de overheid het wettelijke kader scherp neerzet en ook een toezichthouder in functie houdt, die toeziet op de operatie bij de uitvoering van het borgen van het publieke belang. Via de Wet op het Financieel Toezicht is bijvoorbeeld geregeld dat financieel adviseurs passende adviezen moeten geven. Passend betekent dat het advies past bij de persoonlijke en financiële situatie van de consument. De toezichthouder AFM ziet er verder op toe dat financieel adviseurs het klantbelang centraal stellen.

Bij de borging van publieke belangen in het kader van financieel advies, heeft de overheid overwogen om een apart label te introduceren voor de onafhankelijk adviseur. Zo lag er in 2004 bij het

ministerie van Financiën, bij het overleg met marktpartijen over het transparant maken van provisies naar aanleiding van het Ecorys-rapport (Bas et al, 2004), een beleidsoptie dat alleen intermediairs die op basis van urendeclaratie werken nog de term onafhankelijk zouden mogen hanteren. De minister schreef daarover het volgende: “het label onafhankelijk adviseur houdt in dat alleen adviseurs die exclusief op fee basis werken het label onafhankelijk mogen voeren. Daarmee zou de fee-basis adviseur een (beperkt) concurrentievoordeel krijgen ten opzichte van de provisie gefinancierde adviseurs en adviseurs bij direct writers. De kosten van deze maatregel zijn relatief beperkt. De verwachting is echter, ook op basis van onderzoek in het Verenigd Koninkrijk, dat de groep adviseurs die voor fee-basis zal kiezen, in de praktijk zeer beperkt zal zijn, waardoor de maatregel weinig effectief zal blijken. Dat wordt versterkt, doordat de onafhankelijke fee-adviseur zal moeten concurreren met de ogenschijnlijk ‘gratis’ adviseur die op provisiebasis werkt, zoals ook nu het geval is. Dat betekent dat deze maatregel eigenlijk alleen enige kans van slagen heeft, als zij genomen wordt in combinatie met maatregel vijf of zes” (FdJ: maatregelen aangaande provisie- en beloningstransparantie).

Met de invoering van het provisieverbod op complexe en impactvolle financiële producten per 1 januari 2013, is voor een belangrijk deel van de markt inmiddels voldaan aan de voorwaarde die de minister schetst in zijn brief in 2004 om te komen tot een onafhankelijkheidslabel voor financieel adviseurs. Het is dan ook de hoogste tijd om opnieuw naar deze beleidsoptie te kijken.

Belang onafhankelijk financieel advies

In de literatuur wordt onderscheid gemaakt tussen de onafhankelijk agent en de verkoopagent. Zo geven Regan & Tennyson (1999) aan dat een onafhankelijk agent het risico beter kan inschatten en betere service kan bieden in een onzekere markt of markten met complexe producten dan dat verkoopagenten dat zouden kunnen. Verder blijkt dat consumenten die kennis hebben van bestaande belangenconflicten tussen aanbieders en adviseurs, eerder onafhankelijk advies inwinnen terwijl naïeve klanten (klanten die het bestaan van belangenconflicten niet kennen) sneller voor adviseurs die gelieerd zijn aan directe aanbieders kiezen. Gorter (2012) stelt dit vast en ook Hackethal et al (2010) en Calcagno & Monticone (2011). Transparantie kan de consument minder naïef maken zodat bestaande belangenconflicten voor hem helder worden en dit feit kan worden meegewogen in de keuze voor een financieel adviseur. Chater, Inderst en Huck² (2010) tonen aan dat de meeste consumenten denken dat ook adviseurs van banken en verzekeraars volledig onafhankelijk adviseren. Onderzoek van Wijzer in Geldzaken (2012) toont aan dat 48% van de consumenten als nadeel van het inschakelen van een financieel adviseur noemt, dat je niet weet of hij helemaal onafhankelijk is. In hetzelfde onderzoek blijkt dat 19% van de consumenten onafhankelijk advies als een voordeel benoemt van het inschakelen van een financieel adviseur.

De waarde van advies neemt toe naarmate de onafhankelijkheid toeneemt. Tenminste als de waarde van advies in euro's wordt uitgedrukt. Onderzoek van onder meer Joskow (1973) en Regan (1999) tonen aan dat distributie via onafhankelijk adviseurs een hogere kostprijs heeft dan distributie via direct writing. Daar tegenover staat dat een onafhankelijk adviseur meer service en kwaliteit kan bieden dan een direct writer (Berger, Cummins en Weiss, 1997). Onafhankelijk advies biedt een hogere kans dat de cliënt de juiste beslissing neemt en dat de juiste match wordt gemaakt. Dit kan ook betekenen dat wordt afgezien van de aanschaf van een financieel product. Om de kans op een juiste beslissing te vergroten investeert het intermediair in deskundigheid en vergelijkingsmogelijkheden. Echter de literatuur geeft geen helder antwoord op de vraag of

² Onderzoek ging over aanschaf van beleggingsproducten (retail investment products) in Europa.

onafhankelijk advies ook daadwerkelijk tot kwalitatief betere adviezen leidt. Er zijn studies die een positieve (Bluetghen et al, 2008) en een negatieve (CPB, 2006) correlatie aantonen tussen onafhankelijkheid en de kwaliteit van financieel advies. Een duidelijker relatie wordt gelegd tussen het beloningssysteem en de kwaliteit van advies, zo blijkt uit onderzoek van Gorter (2012) en Van Boxtel (2011). Naarmate provisies lager zijn of helemaal zijn afgeschaft, des te hoger de advieskwaliteit over het algemeen wordt. Dit heeft te maken met het feit dat als er geen provisie wordt betaald, de adviseur minder bias heeft om het eigen belang boven het klantbelang te stellen. Het weghalen van financiële prikkels (provisie en bonussen) die het belangenconflict voor de adviseur richting de cliënt versterken, leidt tot hogere advieskwaliteit.

Maar cliënten worden door het provisieverbod niet direct beter geïnformeerd of actiever. Ook in een provisieloze markt blijven er cliënten bestaan die naïef zijn en het verschil in kwaliteit en/of omvang van dienstverlening niet zullen kunnen onderscheiden. Deze naïeve klant zal de neiging houden om te kiezen voor de verkopende agent die is gelieerd aan een directe aanbieder, terwijl hij in de veronderstelling leeft onafhankelijk of op zijn minst objectief advies af te nemen. Ter bescherming van de naïeve, ongeïnformeerde cliënt zou de overheid kunnen overwegen om nog meer aan voorlichting te doen en prikkels (nudges) kunnen introduceren om het gedrag van cliënten te veranderen, zodat ook de cliënt meer waarde gaat hechten aan goed financieel advies.

Onafhankelijkheid transparant maken

De overgang naar een transparante markt, zoals die inmiddels door de wetgever voor complexe producten (Complexe producten zijn onder meer levensverzekeringen, beleggingsproducten, hypothecaire kredieten, kredietbeschermers en uitvaartverzekeringen (zie ook art. 1 Bgfo, Wft) is afgedwongen, zorgt niet voor een volledig beeld wat betreft de onafhankelijkheid van een adviseur. In een volledig transparante markt, volstaat het niet om alleen de beloning zichtbaar te maken. In een echt transparante markt voor complexe producten is de consument ook op de hoogte van de mate van (on)afhankelijkheid van het intermediair ten opzichte van de aanbieders van financiële producten. Dat betekent dat het intermediair transparant is over de aanbieders waarmee wordt samengewerkt, of er een preferente aanbieder is (voorkeurmaatschappij), of er naast de beloningssystemen andere financiële banden (financieringen) zijn met aanbieders en of er sprake is van aandelenbezit door aanbieders of anderen in het kantoor. Het zou bijvoorbeeld kunnen helpen als een onafhankelijkheidsscore zou worden geïntroduceerd. Ook het Centraal Plan Bureau (2000) stelde vast dat het introduceren van een ratingsysteem voor tussenpersonen, zou kunnen bijdragen tot verbetering van de markt voor advies.

Cummins en Doherty (2006) hebben een belangrijke voorwaarde opgenomen om te kunnen voldoen aan de omschrijving van een intermediair. Namelijk dat er een zekere mate van onafhankelijkheid dient te zijn, “with some degree of independence from the insurer”. Maar wat is een zekere mate van onafhankelijkheid? Onafhankelijkheid van intermediairs is niet in de Wft geregeld. De Wft kent alleen het begrip objectiviteit. Een objectieve analyse (Wft artikel 4.72 en 4.73) is een analyse van een toereikend aantal op de markt verkrijgbare financiële producten die de adviseur in staat stelt een financieel product aan te bevelen dat aan de behoeften van de consument voldoet.

Branchevereniging NBVA (FdJ: De intermediaire brancheorganisaties NBVA en NVA zijn in januari 2010 gefuseerd tot Adfiz) had als lidmaatschapseis dat een bank of verzekeraar geen aandelen bezit van het intermediaire bedrijf, dat het intermediair niet gebonden is en geen verplichting is aangegaan om een minimale productie bij een bank of verzekeraar onder te brengen. De NVA had onafhankelijk alleen vertaald naar vrijheid in advies, wat op hetzelfde neerkomt als de ongebondenheid van de NBVA. Blijkbaar verschilden de NBVA en de NVA van mening over de invloed van aandelenbezit door een aanbieder op de onafhankelijkheid van het intermediair in kwestie. Voor

de NVA was aandelenbezit van een aanbieder geen belemmering om lid te kunnen worden, mits dat aandelenbezit maar transparant werd gemaakt.

Het ontbreken van productieverplichtingen dient als een zekere mate van onafhankelijkheid te worden beschouwd. Daarnaast is het echter ook van belang om de volgende aspecten te kwalificeren als voorwaarden om van een zekere mate van onafhankelijkheid van het intermediair in kwestie te kunnen spreken.

- Een eigen vergunning van de AFM. Onderbemiddelaars kwalificeren daarmee niet als intermediairs.
- Het rechtstreeks adviseren en/of bemiddelen aan consumenten en/of ondernemingen. Serviceproviders kwalificeren daarmee niet als intermediairs.
- Het niet 100 procent eigendom zijn van een aanbieder. Captives kwalificeren daarmee niet als intermediairs.

Ten aanzien van het verschil van mening tussen de NBVA en de NVA inzake aandelenbezit van aanbieders, is in ieder geval de schijn van afhankelijkheid kleiner als aanbieders geen aandelen, hoe minimaal ook, bezitten van intermediairs. Dit komt doordat er via het aandelenbezit een financiële band blijft bestaan tussen aanbieder en intermediair. Maar aandelenbezit is niet het enige dat een schijn van belangenverstrengeling kan bewerkstelligen. Ook het financieren van intermediaire ondernemers in hun bedrijfsvoering heeft een schijn van belangenverstrengeling. In onderstaande tabel staat de mate van financiering door aanbieders van financiële producten weergegeven, op basis van aantal fte.

Onderneming deels gefinancierd door aanbieders?

fte	Nee	Ja
0	98,7%	1,3%
1-2	93,9%	6,1%
3-5	82,7%	17,3%
6-10	74,0%	26,0%
11-20	67,7%	32,3%
21-50	72,6%	27,4%
>50	68,1%	31,9%

(SEO, 2008)

Grotere kantoren worden naar verhouding meer gefinancierd dan kleine intermediairs. Er bestaan verschillende vormen van financiering door aanbieders, zoals een voordelige financiering, voorfinanciering van provisie en hypotheek op het kantoorpand. Op Kamervragen van Henk Nijboer (PvdA), over voordelige financieringen van aanbieders aan financieel adviseurs, antwoordde de minister van Financiën (2013) als volgt: "Het beginsel is dat sturing door de aanbieder in het advies van de financieel adviseur vermeden moet worden, omdat dat ten koste van het belang van de klant kan gaan. Als geen sprake is van een link tussen de (gunstige) voorwaarden voor de

bedrijfsfinanciering of hypotheek en de productie door de financieel adviseur, zie ik geen bezwaar tegen een rentekorting die door de adviseur is uitonderhandeld.” Daarnaast gaf de minister aan geen exacte cijfers te hebben over het aantal en de omvang van uitstaande financieringen van aanbieders bij het intermediair.

Naast het financieren van kantoren en het hebben van aandelen, zijn er ook intermediairs die volledig eigendom zijn van aanbieders. Dergelijke kantoren worden *captives* genoemd. Maar ook bankkantoren zijn volledig eigendom van aanbieders. Bij elkaar was 29 procent van de intermediaire markt direct verbonden aan een aanbieder (AssurantieMagazine, 2007, p. 54). Dit aandeel is mogelijk kleiner geworden de afgelopen jaren.

Invloed provisieverbod

Na de publicatie van het wijzigingsbesluit BGFO 2013 op 21 december 2012, is het provisieverbod voor complexe en impactvolle financiële producten op 1 januari 2013 in werking getreden. Aanbieders van financiële producten mogen sindsdien geen provisie meer betalen aan intermediairs³ voor het bemiddelen of adviseren van een betalingsbeschermmer, complex product⁴, hypothecair krediet, individuele arbeidsongeschiktheidsverzekering, overlijdensrisicoverzekering of uitvaartverzekering. Dat betekent dat intermediairs voor hun werkzaamheden met betrekking tot deze producten niet meer door banken of verzekeraars betaald mogen worden in de vorm van provisie, maar dat zij hun beloning direct met de klant moeten afspreken en zich ook door die klant moeten laten betalen. Het is evident dat het doorknippen van financiële banden tussen aanbieders en bemiddelaars van financiële producten de onafhankelijkheid van die bemiddelaar positief beïnvloedt. De mate van onafhankelijkheid wordt echter door meerdere factoren beïnvloed dan beloning alleen. Daarnaast is het ingevoerde provisieverbod maar van toepassing op een beperkt deel van de financiële producten. Het verbod is alleen van toepassing op complexe en impactvolle financiële producten. Het provisieverbod geldt vooralsnog niet voor schadeverzekeringen en zakelijke inkomensverzekeringen. Schadeverzekeringen worden als relatief eenvoudig gekwalificeerd waarbij geen misselling is geconstateerd dat een provisieverbod zou rechtvaardigen. Een volledig zuiver marktmodel wordt dus voorlopig nog niet gerealiseerd. Bij veel intermediairs zijn schadeverzekeringen de belangrijkste inkomstenbron (AM jaarboek 2012). Het is de vraag in hoeverre een zelfstandig financieel adviseur als onafhankelijk kan worden beschouwd als hij voor het grootste deel van zijn inkomsten afhankelijk is van de provisie betaald door de aanbieder van de producten die worden bemiddeld. Voor de gemiddelde consument is die mate van onafhankelijkheid lastig te onderscheiden. Uit een eigen steekproef onder 56 intermediairs (De Jong, 2013) blijkt dat deze kantoren onafhankelijkheid vertalen naar adviesvrij. Dat betekent dat men in principe vrij is om elke aanbieder van financiële producten aan de klant te adviseren. Opmerkelijk is dat ook intermediairs die 100% in eigendom zijn van een bank of verzekeraar, stellen adviesvrij te werken. Bij die onafhankelijkheid dienen vraagtekens te worden gezet.

³ In dit artikel is gekozen voor de term intermediair, waaronder wordt begrepen alle zelfstandige adviseurs en bemiddelaars in financiële producten, niet zijnde in dienst van een bank of verzekeraar.

⁴ Artikel 1 Besluit Gedragstoezicht Financiële Ondernemingen (BGFO)

Onafhankelijkheidslabel

Gezien de verschillende definities van de term onafhankelijkheid, is het verstandig om deze term niet willekeurig te gebruiken. Beter is het om een oplopende schaal van onafhankelijkheid te gebruiken. Bijvoorbeeld van nul (totaal afhankelijk) naar tien (totaal onafhankelijk). Daartoe zou een onafhankelijkheidslabel moeten worden ingesteld. Het aanbrengen van labels helpt consumenten beter geïnformeerde beslissingen te nemen. Zoals dat nu bijvoorbeeld ook gebeurt op het gebied van milieu en energie (auto's, woningen, wasmachines etc.). Thaler en Sunstein (2008) volgend is dit een voorbeeld van het bieden van een keuzearchitectuur, waarbij de keuze voor een onafhankelijke adviseur verder gestimuleerd kan worden door de onafhankelijkheidsscore ook uit te drukken in een visueel symbool, zoals bij de Financiële Bijsluiter gebeurt.

De toezichthouder zou kunnen toezien op het juiste gebruik van de onafhankelijkheidsscore richting de consument in reclames, dienstenwijzers, website, en adviesgesprekken. Een model dat hiervoor kan worden gebruikt, is als volgt: voor elke vorm van onafhankelijkheid ontvangt een financieel adviseur een punt. Naarmate er meer punten worden gescoord, is de onafhankelijkheid groter, met een maximum van tien punten bij een kantoor dat als 100 procent onafhankelijk kwalificeert.

Mate van onafhankelijkheid	Totaal afhankelijk
Beloning geheel op feebasis (ook schadeverzekeringen)	1
Eigen AFM-vergunning bemiddelen of adviseren	1
Geen 100 procent captive	1
Geen contractuele productieverplichting	1
Geen hypotheek op kantoorpand door aanbieder waarmee een samenwerkingsovereenkomst is gesloten	1
Geen lening bij aanbieder waarmee samenwerkingsovereenkomst is gesloten	1
Geen voordelige financiering van de portefeuille	1
Geen voorkeursmaatschappijen (evenredige spreiding van productie). Bij elk advies wordt een zo groot mogelijk aantal producten en aanbieders betrokken in de analyse.	1
Niet meer dan 10 procent aandelenbezit door een aanbieder	1
Niet meer dan 50 procent aandelenbezit door een aanbieder	1
	Totaal onafhankelijk

(De Jong, 2013)

Overigens zegt deze scoretabel nog niet alles over de kwaliteit van een intermediair. Ook een kantoor dat op basis van deze objectieve criteria 100 procent onafhankelijk is, kan in haar gedragingen verkeerde adviezen geven of met een zeer beperkt aantal aanbieders samenwerken. Het model kan wel helpen om de consument de mate van onafhankelijkheid van een intermediair, voorafgaand aan het advies vast te laten stellen. Omdat de kans op een goed advies groter wordt naarmate de onafhankelijkheid toeneemt. En daarmee wordt in ieder geval een deel van de informatiekloof gedicht.

In het beschreven model onafhankelijkheidslabel is de manier van beloning van het intermediair niet belangrijker dan de andere aspecten van onafhankelijkheid, omdat daarover voor de consument geen onduidelijkheid bestaat. Door de invoering van het provisieverbod, bij complexe en impactvolle producten, en de toegenomen (weliswaar passieve) transparantie bij schadeverzekeringen, is het voor de consument helder of een intermediair door de aanbieder wordt betaald of dat de klant zelf

direct aan het intermediair de beloning betaalt door een fee (urendeclaratie, abonnement of vast tarief).

Conclusie

Financieel advies dient een publiek belang. Met name als het gaat om de advisering van consumenten over complexe en risicovolle financiële producten. Bij deze producten bestaat een groot risico van marktfalen wat kan leiden tot welvaartsverlies. Het libertair paternalisme volgend, betekent dit dat consumenten (maar dit geldt ook voor ondernemers) de keuzevrijheid moeten houden om wel of geen gebruik te maken van een financieel adviseur. Maar gezien het feit dat onafhankelijk financieel advies meer waarde heeft dan gebonden advies, is het raadzaam om de consument een helpende hand te geven om het beslisproces te optimaliseren via een onafhankelijkheidslabel. Een dergelijk label zal door een onafhankelijke instantie in de markt moeten worden gezet, tenzij de overheid er alsnog voor zou kiezen om daar wetgeving voor in te richten. In dat geval zou een onafhankelijkheidslabel onderdeel kunnen worden van het standaard dienstverleningsdocument dat financiële dienstverleners per juli 2013 moeten publiceren.

Bronnen:

AFM (2012), Register financiële dienstverleners, Amsterdam

AM Jaarboek (2012), Kluwer, Deventer

AssurantieMagazine (2007), AM Jaarboek, Alphen aan den Rijn, Kluwer,

Bas, P. de, Bruggert, F. & Lijn, N. van der (2004), Marktwerving op de markt voor hypothecaire kredietverlening: analyse van de markt voor hypotheekverstrekking en de markt voor advies door tussenpersonen, ECORYS-NEI Macro & Sector Beleid, Rotterdam

Berger, A.N., J.D. Cummins en M.A. Weiss (1997), The coexistence of multiple distribution systems for financial services: the case of property-liability insurance, *Journal of Business* 70(4), p 515 – 546

Bluethgen, R., A. Gintschel, A. Hackethal, and A. Müller (2008). Financial advice and individual investors' portfolios. mimeo.

Boxtel, J. van (2011), The effects of compensation on the quality of financial advice, Netspar thesis 2011-034

Calcagno R. & C. Monticone (2011), Financial literacy and the demand for financial advice, Paper provided by Center for Research on Pensions and Welfare Policies, Turin (Italy) in its series CeRP Working Papers, number 117.

CentiQ (2008), Resultaten financieel inzicht van Nederlanders, G. Antonides et al, Den Haag

Charter, N., S. Huck en R. Inderst (2010), Consumer decision-making in retail investment services: a behavioral economics perspective, Report to the European Commission / SANCO

Cools, M. (2011), het MKB, interessante visvijver voor het intermediair, Het Verzekeringsblad nummer 16, 10 november 2011

CPB (2000), Solidariteit, keuzevrijheid en transparantie, de toekomst van de Nederlandse markt voor oudedagsvoorzieningen, Den Haag

CPB (2006), The price of free advice, discussion paper, nr. 66, Den Haag

Cummins, J.D. en Doherty, N.A. (2006), The economics of insurance intermediaries, *Journal of Risk & Insurance*, Vol. 73, No. 3, p 359-396

Gorter, J. (2012), Commission Bans and the Source and Quality of Financial Advice, DNB Working Paper nr. 350, september 2012, Amsterdam

Hackethal, A., I. Roman, and S. Meyer (2010), Trading on Advice, University of Frankfurt

Hazeu, C.A. (2000), Institutionele economie, een optiek op organisatie- en sturingsvraagstukken, Bussum: Coutinho

- Jong, F. de (2010), Marktfalen bij tussenpersonen, Uitgeverij Paris, Zutphen
- Jong, F. de (2013), De waarde van financieel advies, onderzoek in opdracht van Avéro Achmea, juni 2013
- Joskow, P.L. (1973) 'Cartels, competition, and regulation in the property-liability insurance industry', Bell Journal of Economics and Management Science 4: 375–427.
- Kalse, E. en Wester, J. (2010), Toezicht financiële sector is verbeterd, NRC Handelsblad, 21 januari 2010
- Ministerie van Financiën (2008), Toelichting nationaal regime MiFID, Den Haag
- Ministerie van Financiën (2012), Wijzigingsbesluit financiële markten 2013, Den Haag
- Ministerie van Financiën (2013), Beantwoording kamervragen van het lid Nijboer (PvdA) over het ontwijken van het provisieverbod, kenmerk FM/2013/1482 U, Den Haag
- Montmarquette, C. & Viennot-Briot N. (2012), Econometric models on the value of advice of a financial advisor, Montréal
- Panteia (2013), Rapport 'Huishoudens in de rode cijfers 2012', Zoetermeer, januari 2013
- Regan, Laureen (1999). "Expense Ratios Across Insurance Distribution Systems: An Analysis by Line of Business." Risk Management and Insurance Review 2, (pages)
- Regan, L. en S. Tennyson (1999), Insurance Distribution Systems, A chapter to appear in *The Handbook of Insurance*, Georges Dionne, editor
- SEO-rapport (2008), nr. 2008-17, Inzicht in belonen, Amsterdam
- SER (2002), Advies Bemiddeling in financiële diensten, Den Haag
- Teulings et al (2003), De calculus van het publieke belang, kenniscentrum voor ordeningsvraagstukken, Rotterdam
- Thaler, R. En Sunstein, C. (2008), Nudge, naar betere beslissingen over gezondheid, geluk en welvaart, Uitgeverij Business Contact, Amsterdam
- Tweede Kamer der Staten-Generaal (2006), Wet op het financieel toezicht, 29 708, Den Haag
- Wijzer in Geldzaken (2012), Het provisieverbod en gebruik financieel adviseurs, December 2012, Den Haag
- WRR (2000), Het borgen van publiek belang, Sdu uitgevers, Den Haag