

VERANDERINGEN IN BETALING VOOR FINANCIËEL ADVIES

In 2013 worden er veranderingen doorgevoerd in de manier waarop jij voor financieel advies betaalt. Wat betekent dat voor jou?

Rechtstreeks betalen voor advies

Vanaf **1 januari 2013** betaal je een financiële adviseur voor sommige financiële producten rechtstreeks voor het advies dat hij je geeft. Tot 2013 was het gebruikelijk dat een adviseur voor zijn advies betaald werd via provisie. De provisie was verwerkt in de prijs van het financiële product. De zelfstandige adviseur ontving van de bank of verzekeraar waar het financiële product was gekocht provisie voor zijn advies en bemiddeling. Je betaalde dus indirect voor financieel advies. Vanaf 1 januari mag dit niet meer. Dit wordt het provisieverbod genoemd. Je krijgt voortaan van de zelfstandige adviseur een rekening gepresenteerd voor financieel advies en bemiddeling. Ook de adviseurs van banken en verzekeraars brengen vanaf 1 januari kosten voor advies in rekening.

Financieel advies is en was dus **nooit gratis**.

Weet waarvoor je betaalt

De adviseur is verplicht je bij het eerste gesprek te vertellen welke werkzaamheden hij voor je doet en wat je moet betalen voor zijn advies. Dit staat beschreven in het dienstverleningsdocument. Dit document moet hij na het eerste (vaak gratis) oriëntatiegesprek aan je geven. Ook kan je dit document vaak al op de website van de adviseurs vinden. Het bedrag dat het advies kost en dat vermeld staat in het dienstverleningsdocument, is een indicatie, en kan in jouw situatie dus hoger of lager uitvallen. Ga hierover met de adviseur in gesprek.

Waarom deze veranderingen?

Verschillen in de hoogte van provisies die banken en verzekeraars aan zelfstandig adviseurs betalen, kunnen verkeerde prikkels geven aan de adviseur. Zo kon het voorkomen dat een adviseur een bepaald financieel product adviseerde vanwege de hoge provisie, terwijl dit niet het meest passende product voor jou hoefde te zijn. Door de zelfstandige adviseur rechtstreeks te betalen voor advies, heeft hij geen andere belangen dan jouw belang en zal hij in jouw belang adviseren. Jij betaalt immers voor zijn advies en niet de bank of verzekeraar.

Heb je een klacht

over je adviseur of zijn vergoeding?
Laat het ons weten via het Meldpunt
Financiële Markten van de AFM:
Tel: 0900- 5400 540 (5 cent per minuut)
Website: www.afm.nl/meldpunt.

Hoe moet je een klacht indienen over je
adviseur? Zie: www.afm.nl/klacht

Voor welke producten geldt het provisieverbod?

- Hypotheken
- Betalingsbeschermers
- Overlijdensrisicoverzekeringen
- Individuele arbeidsongeschiktheid verzekeringen
- Uitvaartverzekeringen
- Levensverzekeringen
- Bankspaarproducten
- Deelnemingen in een beleggingsfonds

Kan ik ook zonder advies een product afsluiten?

Als je zelf weet hoe een financieel product werkt, wat de voorwaarden zijn en weet dat dit past bij je eigen (financiële) situatie, kun je er voor kiezen om geen advies af te nemen. Je sluit dan alleen het product via een financiële dienstverlener. Dit heet execution only en is ook niet gratis, omdat er wel voor jou bemiddeld wordt. Dus als je alles zelf uitzoekt en afsluit, betaal je nog steeds kosten voor het afsluiten van het product. Vaak zijn die wel lager.

Let op! Veel producten zijn complex en niet eenvoudig te begrijpen. Execution only (alles zelf doen) is dan ook niet voor iedereen geschikt.

Wat zijn de gevolgen van het provisieverbod voor mijn lopende financiële producten, zoals mijn hypotheek?

Voor lopende producten die met provisie gekocht zijn en vanaf 1 januari onder het verbod vallen, verandert er niets. De zelfstandige adviseur blijft zijn doorlopende provisie ontvangen, ook na het provisieverbod. Voor (een deel van) zijn diensten heb je dus al betaald.

Bestaande hypotheek verhogen of omzetten

Nu kan het zijn dat er na verloop van tijd iets veranderd moet worden aan het financiële product. Stel, je wilt je huis verbouwen en daarvoor je bestaande hypotheek verhogen. Of je op dat moment moet betalen voor advies, hangt af van de situatie. Bespreek dit dus met je adviseur. Bij het omzetten van je hypotheekvorm zal je altijd moeten betalen voor advies.

Wat als ik uiteindelijk het product niet aanschaf?

De eerste keer dat je een gesprek hebt met een adviseur wordt meestal een oriënterend gesprek genoemd. Daarvoor worden vaak geen kosten in rekening gebracht.

Als je na dat gesprek verder wilt, legt de adviseur een contract voor het geven van advies aan je voor. Als je dat document tekent, moet je betalen voor het advies. Zelfs als je uiteindelijk geen product afsluit. De adviseur heeft namelijk wel werk voor je gedaan en je advies gegeven. En gratis advies bestaat niet.

Oriënteer eerst, voor je kiest

Het is verstandig je te oriënteren voordat je besluit met een financieel dienstverlener in zee te gaan. Vergelijk bijvoorbeeld de dienstverlening en kosten van adviseurs. Sommige werken samen met verschillende banken en verzekeraars, andere adviseurs met maar één of enkele aanbieders. Met dienstverleningsdocumenten kun je adviseurs vergelijken.

Meer informatie?

[www.afm.nl/consumenten/
vertrouwen/financieel-advies](http://www.afm.nl/consumenten/vertrouwen/financieel-advies)