

DE 'FENEXBEPALING' EN PROVISIETRANSPARANTIE

Dik van Velzen
FDG, 24 april 2019

KEEP THE CHANGE

SINDS 1950

NIBE
OPLEIDER VOOR
DE FINANCIËLE
DIENSTVERLENING **SVV**

DE FENEXCONDITIES (1)

Expediteurs hanteren algemene voorwaarden: de Fenexcondities.

- In die Fenexcondities staat o.a. dat de expediteur :
 - op verzoek ‘voor rekening en risico van de opdrachtgever’ een verzekering sluit voor de te vervoeren goederen.
 - de verzekering onderbrengt bij een verzekeraar, verzekeringsmakelaar of tussenpersoon.

De expediteur berekent de premie met een opslag door aan de opdrachtgever.

- Daarmee is het een verdienmodel voor expediteurs

EEN TUSSENSTAP: WAT IS BEMIDDELEN?

Bemiddelen in de zin van de Wft is:

- werkzaamheden in bedrijf of beroep gericht op:
 1. het als tussenpersoon tot stand brengen van een verzekering tussen een cliënt en een verzekeraar
 2. het assisteren bij het beheer en de uitvoering van een verzekering.

Om dat te mogen doen, eist de Wft een vergunning van de AFM.

DE FENEXCONDITIES (2)

Wat de expediteur dus feitelijk doet, is wat een tussenpersoon ook doet. Namelijk:

- beroeps-/bedrijfsmatig bemiddelen bij het tot stand komen van een verzekering
- en het assisteren bij beheer en/of uitvoering
 - in elk geval: de premie-incasso
- Waarvoor dus een Wft-vergunning is vereist.
 - Die expediteurs in het algemeen niet hebben en eigenlijk ook niet willen.
 - Want, Wft-vergunning betekent: kosten en gedoe

DE LOBBY VAN DE EXPEDITEURS

Onmiddellijk na ingang Wfd/Wft (2006) bleek dit probleem.

- En dus tot een lobby van expediteurs:
 - Uitgangspunten daarbij:
 - wij hebben met verzekeraars (al dan niet via een tussenpersoon) een raamovereenkomst (een 'polis') gesloten
 - daarin liggen voorwaarden e.d. vast.
 - wij zijn dus zelf verzekeringnemer.
 - Als je zelf verzekeringnemer bent, ben je geen bemiddelaar.
- Conclusie van de lobby: daarvoor heeft een expediteur geen Wft-vergunning nodig.

DE AFM SCHOOT TE HULP

De AFM besloot daarin mee te gaan.

- Dat leidde tot de volgende interpretatie van de AFM:
 - als risico's via een bestaande raamovereenkomst worden ondergebracht is dat geen bemiddeling in de zin van de Wft.
 - Dus: de expediteur heeft geen Wft-vergunning nodig.
- Die interpretatie van de AFM heet in de wandelgangen 'de Fenexbepaling'.
 - Het gaat dus niet om:
 - een regeling in de Wft zelf
 - (en ook niet om een officiële term)

DE FENEXBEPALING

Vervolgens bleken andere beroepsgroepen met een soortgelijk probleem te zitten, zoals (niet uitputtend):

- Verhuurders van opslagboxen (die ten behoeve van de huurder een verzekering bieden voor de opgeslagen goederen)
- Internetplatforms (die bemiddelen in de verhuur van auto's, woningen e.d. door particulieren en daar een verzekering bij bieden)
- Leasemaatschappijen (die aanvullend een OI, SVI of een verhaalsbijstandverzekering aanbieden)

Dat leidde tot: gelijke monniken, gelijke kappen

- Ook deze groepen kunnen een beroep doen op de Fenexbepaling.

IS DAT ERG? (1)

De AFM-interpretatie heeft praktische voordelen:

- Het gaat in het algemeen om eenvoudige schadeverzekeringen
- Waarvan door de collectiviteit (schaalvoordeel) de prijs vaak lager is
- Het gaat om een ingeburgerde praktijk
- Ook internationaal
 - Denk aan Incoterms als cif (costs, insurance, freight)
- Voor veel klanten is dit een prettige, makkelijke oplossing
- Met soms weinig alternatief
 - Zo is een SVI lastig of niet los te sluiten.

IS DAT ERG? (2)

Maar daar tegenover staat:

- Ook voor eenvoudige verzekeringen bestaat nu eenmaal een vergunningsplicht
- Het leidt tot een ongelijk speelveld
- De Wft-informatieplicht en –zorgplicht ontbreekt
- Het leidt soms ook tot een voor de klant onnodige verzekering
- De Wft geeft de AFM geen bevoegdheid tot deze interpretatie. Want:
 - het begrip ‘bemiddelen’ is nu eenmaal wettelijk vastgelegd;
 - en: is een raamovereenkomst wel een verzekeringsovereenkomst?

DE RAAMOVEREENKOMST (1)

Leidend bij de huidige uitleg is de gedachte dat de raamovereenkomst een verzekeringsovereenkomst is.

Argumenten:

- Het is een overeenkomst tussen een bedrijf en een verzekeraar
- Daarin zijn verzekeringsvoorwaarden en premie(tarieven) vastgelegd
- Soorten risico's en (maximale) verzekerde bedragen zijn vastgelegd
- Het bedrijf wordt aangeduid met 'verzekeringnemer'.
- In de praktijk noemt (bijna) iedereen het een 'polis'

EEN TUSSENSTAP: WAT IS EEN VERZEKERING?

Bepalende elementen:

- een overeenkomst
- tussen partijen (verzekeraar en verzekeringnemer)
- premie
- één of meer voorwaardelijke uitkeringen
 - bij schadeverzekering: vergoeding van vermogensschade

De vraag is: voldoet een raamovereenkomst aan deze eisen?

DE RAAMOVEREENKOMST (2)

Antwoord: de raamovereenkomst is geen verzekering.

- Er is (nog) geen voorwaardelijke uitkeringsverplichting (geen verzekerd risico)
- De ‘verzekeringnemer’ loopt zelf geen risico’s die onder de ‘verzekering’ zijn gedekt.
- Er wordt (voor de raamovereenkomst) geen premie betaald.

Let wel: een raamovereenkomst is wel een rechtsgeldige overeenkomst, maar geen verzekeringsovereenkomst.

Daarom regelt de Wft niets over raamovereenkomsten

CONCLUSIE

De AFM-interpretatie lijkt (mij) onjuist. Maar:

- het is inmiddels vele jaren gangbare praktijk
- je hoort er bijna niemand over
 - Dat is ook wel begrijpelijk
- en dus: waarom zou het wijzigen?

OP WEG NAAR EEN NIEUWE INTERPRETATIE?

Maar waarschijnlijk gaat het toch veranderen.

- De AFM heeft besloten haar interpretatie te wijzigen.
 - Dat is nog geen officieel besluit.
 - Of liever: niet meer een officieel besluit.
- Op 1 oktober 2018 is de IDD ingegaan
 - en die stemde tot nieuw nadenken

INSURANCE DISTRIBUTION DIRECTIVE

Wat heeft de Richtlijn Verzekeringsdistributie er mee te maken?

- Eigenlijk niets
- Want: IDD kent precies dezelfde definitie van bemiddelen als de Wft.

Maar:

- IDD kent ook nog wat andere bepalingen, zoals:
 - Verplichting om vooraf de 'wensen' van de klant te inventariseren
 - Als een verzekering een aanvulling is op een geleverd product/dienst, moet de verkoper het product/de dienst ook zonder verzekering aanbieden
 - Aan de klant moet een verzekeringskaart (IPID) worden verstrekt

DE INTERPRETATIE GAAT STEEDS MEER KNELLEN

Door die IDD-wijzigingen in de Wft is de AFM opnieuw gaan nadenken.

- (ook) die nieuwe bepalingen leiden immers tot de conclusie dat de ‘raamovereenkomstklant’ bemiddelaar in de zin van de Wft is.

En dan komt er nog een argument bij:

- Dit soort vergunningloze bemiddelaars gedraagt zich in de praktijk vaak als adviseur.
 - Ze bevelen de verzekering echt aan.
 - Het is immers hun ‘verdienmodel’.
- Dus zou het diploma Adviseur Schade Zakelijk nodig zijn.

WAAR HEEFT DAT 'NADENKEN' TOE GELEID?

In ieder geval tot onzekerheid, verwarring, chaos, gelobby en kosten.

Want: het veranderen van de bestaande interpretatie van de Fenexbepaling heeft flinke gevolgen:

- Voor die vergunningloze bemiddelaars
- Maar ook voor verzekeraars, volmachtbedrijven en tussenpersonen die met die bemiddelaars zaken doen.

- En soms ook wel voor klanten.

WAT ER GEBEURDE ...

AFM heeft aangekondigd haar 'interpretatie' van de Fenexbepaling te gaan wijzigen.

- Het tot stand laten komen van verzekeringen ten behoeve van derden onder een raamovereenkomst geldt ook als bemiddeling.
- Dus: Wft-vergunning nodig

AFM heeft dat voornemen sinds de zomer 2018 informeel bekend gemaakt

- AFM zou dat op 28 februari officieel bekend maken
- Maar heeft op 19 februari laten weten toch nog even na te denken
- En komt er op terug: 'waarschijnlijk na de zomer 2019'.

GAAT HET ECHT VERANDEREN?

Na de zomer weten we meer.

Mijn overtuiging: van uitstel komt geen afstel.

- De huidige interpretatie van de Fenexbepaling is niet houdbaar.
- Natuurlijk komt er wel een (niet al te lange) overgangperiode

MOGELIJKE OPLOSSINGEN

- Eigen Wft-vergunning als bemiddelaar
 - Duurste oplossing
- Aangesloten onderneming
 - Relatief voordelig, maar verlies van zeggenschap
 - Bovendien moet Wft-vergunninghouder (verzekeraar/gevolmachtigde, bemiddelaar) dat ook willen.
 - (Maar ach: bij voldoende handel wegen principes vaak lichter...)
- Verbonden bemiddelaar en de Vrijstellingsregeling bieden geen haalbare oplossing.

NOG ENKELE SAILLANTE DETAILS

In een van de eerste sheets staat:

- ‘De derde betaalt de klant premie plus marge’

Van sommige raamovereenkomstgebruikers weet ik:

- Zij beschouwen die marge niet als provisie, maar als verschil in ‘kosten inkoop’ en ‘kosten verkoop’.
- En daarmee vallend onder BTW-regiem in plaats van AB-regiem
- Zodat zij ook ‘de wijze van beloning’ niet aan hun cliënt bekend maken
 - Laat staan de hoogte daarvan (soms wel 100% marge!)
 - En al helemaal huiveren bij de gedachte aan provisietransparantie.

PROVISIETRANSPARANTIE

Sinds 2013 een provisieverbod:

- Voor 'complexe producten'
- En voor enkele eenvoudige producten.

Sinds dat moment wordt gediscussieerd over provisietransparantie bij alle overige verzekeringen.

EVEN IN HET KORT DE ARGUMENTEN

U kent ze allemaal:

- Argumenten voor:
 - Advies en bemiddeling zijn niet ‘gratis’
 - De klant heeft recht op transparantie
 - Het is raar dat schadeadviezen gratis zijn en andere adviezen niet.
- Argumenten tegen:
 - Het interesseert geen klant
 - Hierdoor komen de provisies (nog meer) onder druk
 - Als klanten het weten, lopen ze (misschien, eerder) weg

MAAR HET GAAT TOCH GEBEUREN

De brief van de minister van januari 2019:

- Onderscheid tussen soorten intermediair
 - Verkoopadviseur
 - Zelfstandig adviseur
 - Onafhankelijk adviseur (objectieve analyse)
- Actieve transparantie bij schadeverzekeringen
- Geautomatiseerd advies (en dan vooral het vakbekwaamheidselement)

ACTIEVE PROVISIETRANSPARANTIE BIJ SCHADE

De details zijn nog niet bekend, maar:

- De minister heeft aangekondigd dit te gaan regelen
- Voorbereidingsbesprekingen met (o.a.) AFM
- Uitgangspunt: precontractueel en nominaal
- Gelijke speelveld tussen distributiekkanalen niet verstoren ten nadele van zelfstandig adviseur
 - Wel ten voordele van ?
 - Minister bepleit ook belang van (onafhankelijk) advies!

HOE DAAR MEE OM TE GAAN? (1)

Dat de wereld verandert, houden u en ik niet tegen (als we dat zouden willen).

- Maar we kunnen wel rekening houden met een veranderende wereld.
- Dus: denk na over uw positie:
 - Wilt u wel in een provisie-systeem blijven werken?
 - Alternatief: fee, abonnementsysteem
 - Blijft u gesprekspartner voor dezelfde klantengroepen?
 - Wat is eigenlijk uw toegevoegde waarde?
 - En hoe zou de klant dat moeten weten?

HOE DAAR MEE OM TE GAAN? (2)

Als u op provisiebasis blijft werken:

- Noem het geen provisie, maar
 - Advies-, bemiddelingskosten en beheervergoeding
 - Bemiddelings-/administratiekosten en beheervergoeding

DE ONAFHANKELIJKE ADVISEUR

De vraag is wie zich straks zo mag noemen.

- Vereisten:
 - Objectieve analyse
 - Geen nauwe banden met aanbieder

Zowel de kleinere als de grotere intermediairbedrijven komen daarbij een hinderpaal tegen.

WIE KAN AAN DIE EISEN VOLDOEN?

Eisen gesteld aan 'objectieve analyse':

- Marktbrede vergelijking soortgelijke producten
 - Marktbreed: ruwweg 50%
- Dat verschilt dus per productsoort
 - Maar lijkt mij voor veel kantoren een hinderpaal

Onafhankelijk vereist ook:

- Geen nauwe binding met aanbieder (= verzekeraar)
- Een volmacht (als zuster of dochter) is dus een hinderpaal.

TIJD OVER?

Hebt u nog vragen?