

Vergoeding voor aanbrenge van klanten moet om

AFM pleit voor directe beloning

Harm Luttkhedde
Amsterdam

Tussenpersonen die een klant begeleiden bij de keuze voor een vermogensbeheerder mogen van deze beleggingsondernemingen volgend jaar geen vergoeding meer ontvangen. Veel tussenpersonen blijken hier niet goed op voorbereid. Ze wachten op de uitkomst van een consultatieronde die gisteren is afgerond.

'Ze moeten op zoek naar een alternatief verdienmodel', zegt Tim Mortelmans, hoofd toezicht financiële ondernemingen bij de Autoriteit Financiële Markten (AFM).

Het betreft hier de zogenoemde aanbrengevergoeding, die deel uitmaakt van het algehele provisieverbod bij beleggingsondernemingen. Dit verbod, dat minister Jeroen Dijsselbloem van Financiën begin dit jaar aankondigde, zal op 1 januari 2014 in werking treden voor nieuwe klanten, terwijl voor bestaande klanten een overgangperiode van een jaar geldt. De consultatieronde betreft het Wijzigingsbesluit financiële markten 2014 waarin het provisieverbod is opgenomen.

Onder de aanbrengevergoeding verstaat de toezichthouder de provisie die een beleggingsonderneming aan derden verstrekt voor het aanbrenge van nieuwe klanten. Volgens Mortelmans gaat het in de regel om een 'relatief hoge' en doorlopende vergoeding van 0,2% per jaar van het ingelegde vermogen. Ter vergelijking: de beheervergoeding die vermogensbeheerders vragen, ligt doorgaans tussen de 1% en 1,5%.

Ingewijden zeggen dat de aanbrengevergoeding soms ook direct afgerekend wordt met de tussenpersoon. Het bedrag kan oplopen tot vele duizenden euro's.

De aanbrengevergoeding noemt Mortelmans kwalijk omdat de consument vaak denkt dat het advies van de tussenpersoon gratis is, terwijl het dat in feite nooit is. Belangrijker nog is dat de tussenpersoon mogelijk in zijn eigen belang han-

delt en niet in dat van de klant, door hem aan de vermogensbeheerder te koppelen die hem de hoogste vergoeding betaalt.

Om die schijn van belangenverstremgeling te voorkomen pleit de AFM voor directe beloningen. De klant betaalt dan direct voor de dienstverlening van de tussenpersoon. 'Daarmee worden de kosten inzichtelijker voor de klant', zegt Mortelmans.

Twee bedrijven die consumenten, stichtingen en ondernemers adviseren bij het vinden van de juiste vermogensbeheerder zijn De Beleggingsassistent en Vergelijk Uw Vermogensbeheerder. Zij zijn voor hun inkomsten volledig afhankelijk van de aanbrengevergoeding. Hun voornaamste kritiek op het verbod is dat de klant er niet veel mee opschiet, omdat de kosten ook nu al transparant gemaakt worden.

'In de overeenkomst van de klant met de meeste vermogensbeheerders staat nu wat de vergoeding is die wij ontvangen', zegt Jos van Heese, eigenaar van Vergelijk Uw Vermogensbeheerder. Het gaat om een percentage van de beheervergoeding, meestal tussen de 0,2% en 0,3%, die in het eerste jaar hoger is.

'Bovendien is de klant per saldo niet duurder uit doordat wij met een selecte groep vermogensbeheerders samenwerken, waardoor wij voor de klant ook een korting kunnen bedingen', vervolgt Van Heese. Hij beschouwt de aanbrengevergoeding overigens meer als een servicevergoeding, omdat de adviseur de relatie tussen de aangebrachte klant en vermogensbeheerder blijft monitoren.

Het betalen van een leadvergoeding door een vermogensbeheerder blijft wel toegestaan zolang aan de Europese 'inducementregels' wordt voldaan. Deze vergoeding, die verschillende vergelijkingswebsites zoals Beleggingsmatch.nl en Vermogensbeheer.nl ontvangen als een consument via deze route contact opneemt met een vermogensbeheerder, moet dan eenmalig, marktconform en van alle par-



Tim Mortelmans, hoofd toezicht financiële ondernemingen bij de Autoriteit Financiële Markten. FOTO: HOLLANDESE HOOGTE

AFM wil het zo

→ **Vermogensbeheerders** mogen intermediairs die nieuwe klanten aanbrenge vanaf 1 januari 2014 geen vergoeding meer betalen

→ **De AFM** pleit voor een vervangend systeem van directe beloningen

→ **De klant** betaalt dan de intermediair direct voor verleende diensten. Dit moet de kosten inzichtelijker maken, aldus de AFM

tijen gelijk zijn.

De aanbrengevergoeding is samen met de distributievergoeding en de retourprovisie de belangrijkste vergoeding die vermogensbeheerders ontvangen of betalen, zegt Mortelmans. Door het provisieverbod zullen deze vergoedingen of beloningen binnen afzienbare tijd tot het verleden behoren. Volgens de AFM komt de toegevoegde waarde van vermogensbeheerders dan beter tot uiting.

De distributievergoeding is de provisie die een fondshuis aan een vermogensbeheerder betaalt voor het in het assortiment opnemen van een beleggingsfonds. De retourprovisie is de vergoeding die een broker aan de vermogensbeheerder betaalt voor het plaatsen van een order.

Volgens de AFM is ondertussen zo'n 80% van de zelfstandige vermogensbeheerders afgestapt van het model waarbij er verdiend wordt op transacties van klanten. Ze laten hun klanten nu de transactiekosten direct afrekenen met de broker. Het aantal vermogensbeheerders dat sindsdien een brokervergunning heeft aangevraagd is 'op een hand te tellen', zegt Mortelmans.

