

# Adviseurs nemen afscheid van provisie

Snelle overschakeling bij hypotheekadvies naar directe betaling door de klant

**Bij hypotheeken is de overgang naar directe betaling vrij gemakkelijk. Klanten betaalden al een zichtbare afsluitprovisie**

**Pieter Lalkens**

Amsterdam

Onafhankelijke tussenpersonen schakelen bij hypotheekadvies in snel tempo over van provisiebetaling door de aanbieders op directe betaling door de klant. De komst van een provisieverbod speelt hierin een rol. 'Verder pakt directe betaling gunstig uit voor tussenpersonen', zegt Matthijs Mons, partner van het adviesbureau IG&H.

Volgens Mons valt de directe betaling door de klant niet onder de strenge regels die voor provisie gelden. 'De hoogte van de provisie moet passend zijn. Dat betekent dat die in verhouding moet staan tot de inspanning die de tussenpersoon levert. Bij directe betaling geldt die "inducement-regel" niet', aldus Mons.

Ook de zogenoemde balansprovisieregel geldt niet. Daarbij mag slechts de helft van de provisie in één keer worden uitbetaald, de andere helft wordt uitgesmeerd over de looptijd van de hypotheek. Mons: 'Bij directe betaling ontvangt de tussenpersoon het bedrag in één keer. Dat is voor zijn bedrijfsvoering veel aantrekkelijker.'

Bij verzekeraar Aegon is de snelle overgang heel goed zichtbaar. In 2009 koos 23% van de tussenpersonen die een hypotheek van Aegon adviseerden voor directe betaling. In november vorig jaar was dat tot 65% gestegen, en kwam het cijfer voor heel 2010 uit op 52%. Arjen Westra van Aegon Intermediair: 'Ik verwacht verdere versnelling.'

Ook bij ING, Nationale-Nederlanden en Florius, dochteronderneming van ABN Amro, is een zelfde trend te zien. Bij ING is daarnaast de gemengde vorm van beloning (deel provisie, deel directe betaling) populair.

Volgens Mons is directe betaling voor tussenpersonen ook relatief gemakkelijk uit te leggen. 'De consument is al aan kosten voor hypotheekadvies gewend. Hij betaalde immers al afsluitprovisie. Een bedrag van €2000 tot €3000 voor advies is niet ongebruikelijk.'

Een consultant voegt daar nog aan toe dat ook de directe betaling aan de tussenpersoon vaak wordt meegefinancierd in de hypotheek. 'Veel verschil met de oude situatie is er dus nog niet voor de klant.'

De directe betaling dwingt de banken en verzekeraars hun hypotheekproducten aan te passen. Zij hoeven dan immers geen provisie meer te betalen aan tussenpersonen. Bij gedeeltelijke provisiebetaling zijn de kosten eveneens lager.

Aanbieders moeten zogenoemde nettoproducten (zonder provisie) in de markt zetten. Bij hypotheeken zeggen de meeste aanbieders die al te hebben. Bij nettoproducten wordt de gebruikelijke afsluitprovisie (meestal 1% van het hypotheekbedrag) afgeschaft; de klant betaalt dus geen afsluitprovisie meer aan de bank.

Sommige aanbieders, waaronder ING, Aegon en Nationale-Ne-

derlanden, geven daarnaast een rentekorting. Als geen afsluitprovisie meer wordt berekend én een rentekorting wordt gegeven, spreekt de sector over een 'nettoproduct'. Bij Aegon bedraagt de rentekorting 0,2%. Bij ING is die korting afhankelijk van de looptijd van de hypotheek. Bij een rentetermijn van vijf jaar is de korting 0,1 procentpunt en bij tien jaar bedraagt zij 0,05 procentpunt.

Aegon en ING zeggen hiermee hun provisiebesparing volledig door te geven aan de consument. Maar Adfiz, de brancheorganisatie van de tussenpersonen, heeft toch twijfels hierover. In een 'position paper' dat Adfiz afgelopen week publiceerde, zegt de organisatie te willen voorkomen dat banken en verzekeraars een deel van de besparing in eigen zak steken. Zij eist dan ook volledige transparantie van de premies en rentes die de aanbieders hanteren.

Dat inzicht moet er volgens Adfiz toe leiden dat de klant een betere kostenvergelijking kan maken. Wie heeft lagere kosten: de bank of de tussenpersoon? Een deel van de advieskosten van de banken zit versleuteld in het rentetarief en is niet zichtbaar.

Terwijl in het hypotheekadvies wordt voorgesorteerd op het komende provisieverbod, gebeurt dat nog weinig bij verzekeringsproducten. Dit omdat er minder vraag naar is van de tussenpersonen. Die producten zijn volgens Mons ook moeilijker aan te passen. Maar de tijd dringt. Minister van Financiën De Jager zei donderdag dat hij het verbod echt per 1 januari 2013 wil invoeren.