

TIP van het Keurmerk Financiële Dienstverlening



Standaardprovisie; mogelijkheden en grenzen

In Tip 201 hebben we toegelicht wat binnen het Besluit gedragstoezicht financiële ondernemingen (Bgfo) wordt verstaan onder het begrip provisie en welke vormen we daarin kunnen onderscheiden.

Vervolgens zullen we per provisieform de specifieke vereisten en mogelijkheden behandelen. In deze Tip gaan we in op wat traditioneel als provisie wordt beschouwd; een *geldelijke* vergoeding van de aanbieder aan de tussenpersoon.

Standaardprovisie; passend of niet passend?

Een standaardprovisie is passend als het voldoet aan de inducementregels. Het moet de kwaliteit van de dienstverlening ten goede komen en het mag geen afbreuk doen aan de verplichting van de adviseur om zich in te zetten voor de belangen van de klant. Er dient een evenwichtige relatie te zijn tussen de provisie en de kosten van de bemiddelaar en de inspanning die hij heeft geleverd. Een vast percentage van de hoofdsom als provisie uitkeren levert dan een probleem op omdat bij een hoge hypotheek automatisch ook de provisie erg hoog is. Kunt u dan wel motiveren dat u aan een financiering van bijvoorbeeld € 600.000,- tien keer zoveel werk heeft als aan een financiering van € 60.000,-?

Welke mogelijkheden tot provisiedifferentiatie staan er open?

Een aanbieder mag best de ene tussenpersoon een hogere beloning geven dan een andere. Het moet echter wel duidelijk zijn waarop die hogere beloning is gebaseerd, anders dan het productievolume dat de tussenpersoon aanbrengt. Enkele voorbeelden die zijn toegestaan:

- Een vergoeding gebaseerd op de kwaliteit van het dossier dat de tussenpersoon bij de aanbieder aanlevert, in termen van:
 - first time right (foutloos aanbieden van de documentatie)
 - acceptatiegraad
 - verlaagd risico in de portefeuille op grond van een kwalitatief gedegen klantanalyse / risicoinventarisatie / etc.
- Een 'uitbestedingsvergoeding' omdat een tussenpersoon aantoonbaar op een bepaalde wijze dossiers aanlevert die minder werk met zich meebrengen voor de aanbieder.

Mag u provisie van de aanbieder ontvangen als u tegelijk óók rechtstreeks door de consument wordt betaald voor uw dienstverlening?

Dit is een bijzonder geval. U kunt met uw klant afspreken dat u de provisie die het factuurbedrag voor uw advies overschrijdt 'terug- of doorgeeft' aan de klant. In dat geval moet u de aanbieder wel informeren over het feit dat u een uurtarief of fee in rekening brengt. Ook de aanbieder moet namelijk kunnen beoordelen of de provisie wel passend is.

Voor kantoren met het
Keurmerk Financiële
Dienstverlening

Tip nummer
202
25 sept 2009

Tip van SKFD
wordt u aangeboden door Stichting Keurmerk Financiële Dienstverlening met als doel u te voorzien van handige tips, ideeën die u in het kader van uw promotie van de keurmerkeisen, uw bedrijfsvoering, uw kwaliteitsmanagement e.d. kunt gebruiken. Elke Tip van SKFD wordt ook op de website van het Keurmerk geplaatst, zodat geen enkele Tip u hoeft te ontgaan.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit de uitgave mag worden vervoelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van SKFD.