

TIP van het Keurmerk Financiële Dienstverlening



Boetebesluiten Consumptief Krediet

In de afgelopen maanden heeft u kennis kunnen nemen van een aantal boetebesluiten van de AFM op het gebied van kredietbeschermingsverzekeringen. In deze Tip willen wij de leerpunten uit deze boetebesluiten kort voor u samenvatten.

Allereerst willen wij u er op wijzen dat elk consumptief krediet boven de € 1.000,00, hoewel geen complex product, toch als een impactvol product moet worden gezien. Daarnaast vallen de kredietbeschermingsverzekeringen die gesloten worden in combinatie met een consumptief krediet onder de reikwijdte van artikel 4:23 Wft. Dit betekent, dat als u een passend advies wilt geven, u informatie over de financiële situatie, doelstellingen, kennis en ervaring, en risicobereidheid van de klant dient in te winnen en deze ook dient vast te leggen in een klantprofiel.

Financiële positie

- Geef altijd een kwantitatieve onderbouwing van het effect van arbeidsongeschiktheid, werkloosheid en het overlijden op het inkomen en daarmee de financiële positie van cliënten.
- Houd in de analyse ook rekening met al getroffen voorzieningen (controleer deze informatie altijd op juistheid!).
- Uit het dossier dient te blijken hoe de looptijd van de kredietbeschermingsverzekering en het verzekerde maandbedrag zich verhouden tot de financiële positie van de cliënt (en partner).
- Houd rekening met optreden van eventuele Life Events in de voorzienbare toekomst.
- Verzekerd maandbedrag c.q. de verzekerde kredietsom van de kredietbeschermingsverzekering dient aan te sluiten bij de financiële positie van de cliënt.
- Inventariseer ook de uitgaven (hoogte en looptijd), de mogelijkheden om inkomensverlies zelf op te vangen (bijv. fulltime kunnen en willen werken) en de overwaarde eigen woning.

Alleen wanneer de financiële positie goed in kaart is gebracht kan de cliënt zich een oordeel vormen over de noodzaak van het afsluiten van een kredietbeschermingsverzekering.

Doelstellingen

- Uit het dossier dient te blijken of en hoe de looptijd en het verzekerd maandbedrag aansluiten op de doelstellingen van de cliënt.
- Maak het verschil in kosten en kenmerken van koopsom (in combinatie met verhoogde schuldpositie en premiebetalende verzekeringen) inzichtelijk en hoe deze kosten en kenmerken zich verhouden tot de doelstellingen van de cliënt (en partner).
- Uit het kredietdossier moet te herleiden zijn hoe een verhoogde schuldpositie als gevolg van een verhoging van het krediet met het bedrag van de koopsom en de daaruit voortvloeiende

Voor kantoren met het
Keurmerk Financiële
Dienstverlening

Tip nummer
231
12 oktober
2010

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.

kredietlasten zich verhouden tot de doelstellingen van de cliënt.

Risicobereidheid

- Uit het dossier dient te blijken of de cliënten in geval van arbeidsongeschiktheid, werkloosheid of overlijden de lasten van het consumptief krediet wel of niet meer kunnen opbrengen, of zelf niet kunnen of willen dragen.
- Uit het dossier dient te blijken of en hoe de looptijd en het verzekerd maandbedrag aansluiten op de risicobereidheid van de cliënt.

Kennis & ervaring

- Leg ingewonnen informatie omtrent kennis en ervaring vast en geef aan waaruit deze informatie bestaat (toelichten, waaruit blijkt de ervaring?).
- Leg de kennis en ervaring met betrekking tot het verschil in kosten en kenmerken tussen verzekeringen op basis van een koopsom en verzekeringen op basis van premiebetaling vast.
- Hierbij kan bijvoorbeeld ook gedacht worden aan kennis en ervaring ten aanzien van uitkeringsvoorwaarden, uitkeringsduur, tussentijdse opzegbaarheid en moment van uitkering.

Samengevat: Bij de beantwoording van de vraag of het adviseren van een kredietbeschermingsverzekering in het belang is van de cliënt is naar het oordeel van de AFM met name relevant wat de financiële positie is van de cliënt, waarbij rekening wordt gehouden met de mogelijke gevolgen van het te verzekeren voorval op de financiële positie van de cliënt. Op basis daarvan kan de cliënt een inschatting maken van het risico dat hij loopt en of, indien de cliënt de doelstelling heeft dit risico te verminderen, de (kenmerken van) de kredietbeschermingsverzekering tegemoet komen aan het risico. Hierbij vindt de AFM het van belang om te vermelden dat een kredietbeschermingsverzekering nooit alleen kan bestaan uit de wens om beschermd te worden. Hierbij speelt immers niet alleen de wens om verzekerd te zijn een rol maar ook de goede verhouding tussen de gewenste betalingsbescherming (volledige bescherming of gedeeltelijke bescherming) en de daaraan gerelateerde kosten. Pas wanneer al deze elementen worden geïnventariseerd, kan een financieel dienstverlener naar het oordeel van de AFM beoordelen of een kredietbeschermingsverzekering past bij de doelstelling en de rest van het profiel van de cliënt.

Ons advies is om een klantprofiel Consumptief Krediet te gaan gebruiken. Een voorbeeld is beschikbaar via onze website. Ook raden wij u aan uw advies gemotiveerd vast te leggen in een adviessamenvatting.

Dat de hierboven gemaakte opmerkingen ook gelden voor de betalingsbeschermers die in combinatie worden gesloten met hypothecair krediet blijkt wel uit het vorige week gepubliceerde boetebesluit waarin Rabobank Nederland wordt beboet voor niet passend advies bij kredietbeschermingsverzekeringen.

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.