

Europees provisieverbod, verstandig of niet?

Een Chinees spreekwoord luidt: ‘Goedkope dingen zijn niet goed, en goede dingen zijn niet goedkoop.’ Een wijsheid die relevant is voor de discussie rond het introduceren van een Europees provisieverbod en de betaalbaarheid van financieel advies.

De Europese Commissie is van plan om een voorstel te doen voor een EU-brede afschaffing van provisies bij het verlenen van beleggingsdiensten, waaronder de distributie van financiële producten. Terwijl zo’n verbod al in 2013 in het Verenigd Koninkrijk is ingevoerd en in 2014 in Nederland, heeft de rest van Europa tot nu toe gearzeld om te volgen. Vooral in Duitsland en Frankrijk, waar de distributie sterk door banken en verzekeraars wordt gecontroleerd, bestaat een sterke lobby tegen het verbod. Het doel van een provisieverbod is, naast het bieden van transparantie, minder kosten voor de (retail)klant. Maar is zo’n verbod wel in het belang van die klant? En leidt een verbod wel tot lagere kosten?



Door **Pieter van Putten**, lid van het Advocacy Committee van CFA Society Netherlands

In Nederland werden beleggingsfondsen inderdaad goedkoper. Zo daalde de Total Expense Ratio (TER) van de in Nederland aangeboden aandelenfondsen in de periode 2013-2016, dus rond de invoering van het verbod, volgens cijfers van Morningstar van 1,18% naar 0,75%. So far so good. We zagen echter ook dat de opties voor beleggers afnamen, omdat distributeurs minder producten van derden gingen aanbieden. In plaats van de retrocessies kwam er een vaste prijs voor financieel advies, om daarmee het advies los te koppelen van de productdistributie. Echter, veel beleggers zagen (en zien nog steeds) geen waarde in onafhankelijk advies en zijn niet bereid daarvoor te betalen. De kosten voor advies worden vooral door kleinere portefeuilles als hoog

ervaren, en beleggers werken daardoor vaker zonder advies of belanden in robotbeleggerachtige standaardproducten. Kleinere financiële adviseurs kregen moeite het hoofd boven water te houden en daarmee verminderde de diversiteit aan de aanbodkant.

Een recente wereldwijde studie van CFA Institute (de ‘Global Survey on Inducements’ uit februari 2023) laat zien dat slechts een derde van de ondervraagde beleggingsprofessionals vóór een provisieverbod is. In het Verenigd Koninkrijk, waar dit verbod al 10 jaar geldt, was destijds ook maar 48% voor. Dit reflecteert de brede twijfel in verschillende Europese landen om een algemeen verbod in te stellen voor alle EU-lidstaten.

In plaats van een verbod op provisies is het waarschijnlijk effectiever om meer regels in te voeren rond transparantie over provisiebetalen. Deze informatie zou bijvoorbeeld in een KIID of factsheet kunnen worden opgenomen. Daarnaast is een focus op beleggerseducatie beter, waarbij wordt uitgelegd hoe aan de verkoop van een fonds wordt verdiend. Ten slotte is het verstandig om eerst naar de marktstructuren in verschillende Europese markten te kijken, alvorens een geïsoleerd, geheel provisieverbod in te voeren. Het samenbrengen van verschillende nationale regimes zou hierbij zeker helpen. Een diverser landschap van aanbieders zou de kosten voor de belegger zomaar omlaag kunnen brengen. Een provisieverbod zou onderdeel moeten zijn van een breder pakket aan maatregelen, om te zorgen dat beleggers toegang krijgen en houden tot een diverse range van producten zonder al te hoge kosten.

Dus, om in Nederlandse wijsheden te spreken, bij een provisieverbod zonder andere maatregelen zou zomaar sprake kunnen zijn van ‘goedkoop is duurkoop’. ■