

SWO DOET STEEDS MEER RECHT AAN NIEUWE VERHOUDINGEN

Nieuwe samenwerkingsovereenkomsten passen steeds beter bij de nieuwe tijd, waarin het klantbelang centraal staat en de verhouding aanbieder-adviseur stoelt op gelijkwaardigheid. Maar, constateren advocaten Robin van Beem en Femke de Jong-Struiksma (Van Beem de Jong Advocaten), er is nog wel het een en ander te winnen.

tekst: Toon Berendsen, foto's: Jiri Büller

Is een samenwerkingsovereenkomst eigenlijk nog wel nodig anno nu? Immers, het provisieverbod plaatst de financieel adviseur nadrukkelijk naast de klant. Van Beem denkt dat het toch goed is om de afspraken tussen aanbieder en adviseur goed vast te leggen. Want uiteindelijk is het klantbelang ook gediend met goede werkafspraken.

Van Beem: "Het is in het belang van de klant als er afspraken zijn tussen aanbieder en adviseur wie hem adviseert, wie hem bedient tijdens de looptijd, wie welke communicatie voor zijn rekening neemt, enzovoort. Bovendien: als adviseur beloof je de klant een bepaald niveau van dienstverlening. Maar je hebt ook de aanbieder nodig om deze belofte gestand te kunnen doen. Goede afspraken zijn dan onontbeerlijk. De SWO is dus wel degelijk een stuk waar je als adviseur iets aan hebt." Cruciaal is wel dat de overeenkomsten werkelijk uitgaan van het belang van de klant. En dat ze recht doen aan de nieuwe verhoudingen.

DE JONG EN VAN BEEM VINDEN AANSTELLINGSPLICHT NIET GEWENST EN ONREALISTISCH

De komst van de nieuwe SWO's valt samen met het begin 2013 van kracht geworden provisieverbod, maar eigenlijk waren de oude overeenkomsten al lang achterhaald. Van Beem: "De SWO was een overeenkomst met vooral financiële afspraken. Hoe rekenen we met elkaar af? Ik wil een redelijke vergoeding als mijn portefeuille wordt ingenomen. Het woord 'klant' kwam er niet in voor. Eigenlijk paste dat al niet in de tijd voor het provisieverbod.

"Wij hebben de branche bij verschillende gelegenheden opgeroepen: maak een overeenkomst die past bij de nieuwe tijd. Maar er kwam weinig beweging in. Pas toen het provisieverbod eenmaal ging leven, kwam er schot in."

FUNDAMENTEEL

En toen ging het in een aantal gevallen niet meteen helemaal goed. In plaats van met een schone, klantgerichte lei te beginnen, pasten aanbieders hun oude SWO's aan. De aanbieders deden daarmee bovendien geen recht aan de nieuwe verhoudingen. Er was in de aangepaste SWO's geen sprake van gelijkwaardigheid. De Jong: "In de oude overeenkomsten ging het overal om provisie. Daar werd aan toegevoegd 'en/of feebeloning'. Maar als je het goed wilt doen, vraagt de nieuwe SWO om een fundamentele herbezinning.

"Voor ons was meteen al duidelijk dat de afschaffing van provisie op complexe producten de verhoudingen tussen de marktpartijen zou veranderen. Niet alleen de commerciële verhoudingen, maar het hele juridische systeem van de intermediaire distributie. Dat was immers ingericht op provisie. Op het moment dat je die provisie verbiedt, verander je het systeem."

En dus ook de verhoudingen. De Jong: "Aanbieders hebben sterk de neiging de controle te willen houden. We hebben immers ketenverantwoordelijkheid, zeggen ze dan. Maar ze moeten erkennen dat de adviseur een zelfstandige ondernemer is. Helemaal nu hij financieel zijn eigen broek ophoudt. Het is niet aan de aanbieders om te bepalen hoe adviseurs hun bedrijf runnen. Hoe hij met de klant om gaat, is aan de adviseur."

ZOEKTOCHT

De Jong noemt het heel positief dat aanbieders die in eerste instantie de plank missloegen dit durfden toe te

geven en in overleg met de adviseurs hun SWO hebben verbeterd. “Zij constateerden: wat er nu ligt, dat is het niet. Ze zijn het gesprek met de markt aangegaan om te komen tot een evenwichtige samenwerkingsovereenkomst. Dat geeft aan dat het ze menens is.”

Ook ING kreeg kritiek op haar nieuwe SWO, die in principe overigens alleen geldt voor nieuwe aanstellingen. ING heeft de SWO vervolgens verder aangepast en volgens de aanbieder wordt ze nu door iedereen zonder bezwaar ondertekend. ING publiceert de nieuwe SWO niet, dit vanwege de geheimhoudingsclausule die in de overeenkomst zit. De Jong hoopt dat ING “daadwerkelijk de verantwoordelijkheid heeft genomen om tot een goed document te komen”.

Het is ook niet makkelijk, erkent De Jong. “We hebben het hier over complexe nieuwe regelgeving, waarvan de kaders nog nader moeten worden gedefinieerd. Er wordt nog gezocht naar een passende modus. Dat hoort bij zo’n veranderproces. Het kan dus gebeuren dat je nieuwe SWO niet meteen een schot in de roos is. Het siert je alleen maar als je dit erkent en vervolgens het gesprek met de markt aangaat. “Er was eerst een mentaliteitsverandering nodig, het besef dat we samen verantwoordelijk zijn voor de klant. Wij zien dat de mentaliteit is veranderd en dat er op basis van gelijkwaardigheid concreet werk van wordt gemaakt. Wij zijn blij en trots dat dit gedachtegoed, dat wij vanaf de oprichting van ons kantoor nadrukkelijk hebben gepromoot, nu als vanzelfsprekend geaccepteerd wordt.”

REFERTEMODEL

Lang is erover gedaan, maar inmiddels ligt er dan toch een Refertemodel SWO van Adfiz, OvFD en Verbond van Verzekeraars. De Jong meent dat het model een handvat kan zijn. “Maar ik zie het niet gebeuren dat dit het basismodel wordt waarlangs alle SWO’s getrokken worden. Ook niet omdat er inmiddels dus al een aantal goede individuele overeenkomsten zijn.” »



Femke de Jong-Struiksma: “Ik verwacht niet dat refertemodel SWO de standaard wordt.”

samenwerkingsovereenkomst



Robin van Beem: "Het woord 'klant' kwam in de hele SWO niet voor."

» Het referentemodel gaat op een aantal zaken niet in. Zoals een eventuele aanstellingsplicht. Want zou het niet zo moeten zijn dat elke Wft-gekwalificeerde adviseur in het belang van de klant bij elke aanbieder terecht kan?

De Jong en Van Beem vinden een aanstellingsplicht echter überhaupt niet gewenst en realistisch. De Jong: "Er geldt het beginsel van contractsvrijheid. Iedereen bepaalt zelf met wie hij zaken doet."

Van Beem: "De aanbieder heeft altijd de vrijheid om te bepalen met wie hij zaken doet. Hij is zelfs verplicht om daarover na te denken in het kader van het Product Approval en Review Process (PARP). Hij moet nadrukkelijk de doelgroep van een product bepalen, de wijze van distributie en de noodzaak van advies en doorlopende dienstverlening. Dan kan het heel goed zo zijn dat een product niet bij iedere adviseur past."

BLIJF KRITISCH

Van Beem en De Jong zijn dus positief over de nieuwe SWO's die volgens het advocatenduo steeds meer de gewenste vorm krijgen. Toch roepen ze adviseurs op alert te blijven.

De Jong: "Natuurlijk mag een aanbieder eisen stellen aan de adviseurs waar hij zaken mee doet. Die eisen mogen bovenwettelijk zijn. Maar de adviseur moet steeds goed afwegen of de eisen ook in het belang van de klant zijn. Is het bijvoorbeeld nodig dat een aanbieder onbeperkt audits kan doen in het bedrijf?"

Van Beem: "Er is nog steeds een wereld te winnen. Bijvoorbeeld als het gaat om afspraken die aanbieders proberen te maken over het innemen van een portefeuille op feebasis. Juridisch valt er dan echter helemaal niets in te nemen.

"De aanbieder zou wel kunnen zeggen: ik koop je portefeuille en verkoop haar door. Maar dat moet je als aanbieder niet willen. Wat voor baat heeft de klant erbij als hij bij een adviseur wordt ondergebracht die hij niet kent? Beter is om dan alle klanten een brief te schrijven met de raad een andere adviseur te zoeken." ««