

Geachte dames en heren,

Betreft: Consultatie Besluit analyse vakbekwaamheidsbouwwerk

Met een brief van 23 mei jl. vroegen de NVHP en StCEHP aandacht voor de discrepantie in verdienmodellen bij hypotheek en consumptief krediet. Bij een hypotheek is provisie verboden. Bij consumptief krediet geldt een provisiegebod. Bij de door te voeren wijziging in vakbekwaamheidseisen verwacht de NVHP en StCEHP dat meer hypotheekadviseurs (ook) consumptief krediet er bij gaan adviseren. En dan krijg je het rare fenomeen dat er een splitsing gemaakt zou moeten worden tussen advies over het deel hypotheek en over het deel consumptief krediet.

Afschaffen gebod op provisie bij consumptief krediet

Hoewel het niet het doel was van deze consultatie achten wij dit een goed moment – mede gezien de opstelling van de NVHP en de StCEHP – om weer eens te pleiten tot het volledig afschaffen van het provisiegebod op consumptief krediet.

Zo'n vier jaar geleden kwamen wij er achter dat er kredietbanken waren die – gezien de historisch lage rentestand – nog steeds zeer hoge rentes hanteerden op consumptief kredieten met variabel rente. In 2016 vonden we Kassa (BNN / Vara) bereid deze zaak samen met ons publiekelijk aan de kaak te stellen. De directie van de betreffende bank was toen genegen aan een oplossing mee te werken. Die werd gevonden in het zoveel mogelijk omzetten van doorlopende kredieten in persoonlijke leningen tegen een (veel) lagere rente.

Bij een aantal zaken (circa 100 – 150) hebben wij als belangenbehartiger mee gekeken hoe deze omzetting verliep en soms nog wat extra onderhandeld voor de consument met de bank.

Deze activiteit werd ons verboden door de AFM. De AFM vond het de taak van de krediet-tussenpersoon. Mede omdat de AFM stelt dat “provisie de enige wijze is waarop de consument nazorg kan inkopen bij consumptief krediet.” (Jaarverslag AFM 2016 pag. 45)

Onze ervaring is echter tegengesteld!

Er zijn vrijwel geen krediet-tussenpersonen meer bij wie een consument aan tafel schuift en door de adviseur diep in de ogen wordt gekeken, waarbij die adviseur aan zou kunnen voelen of het verstrekken van een lening wel verstandig zou zijn of niet. Vrijwel alles gaat tegenwoordig via internet. Dus als een consument googelt ‘lening’ krijgt hij meer dan 3,5 miljoen hits en krijgt een aantal aanbieders te zien. Enerzijds direct-aanbieders (werkend zonder tussenpersoon). Anderzijds van tussenpersonen. Maar dat onderscheid valt voor de gemiddelde consument nauwelijks te maken. Analyse of een lening mogelijk is (op basis van inkomen en BKR-registratie) gebeurt vrij gestandaardiseerd. En de consument is – als het allemaal goed is – snel in bezit van het geld.

Vanaf dat moment gaat de tussenpersoon maandelijks een provisie ontvangen. Actieve nazorg van de kant van de tussenpersoon wordt er in het algemeen niet geboden, zo hebben wij signaleerd uit de verhalen van gedupeerde consumenten. Natuurlijk neemt de tussenpersoon eens in de zoveel tijd contact op met zijn klant. Enerzijds om de AFM te laten zien ‘dat er contact is geweest’. Anderzijds uit commercieel belang. Men bekijkt dan of de klant bij een andere geldgever goedkoper terecht kan. Is dat zo, dan wordt de lening over gesloten. (Soms zelfs binnen een zelfde concern van banken). Op de manier stelt de tussenpersoon de doorlopende provisiestroom zeker voor zichzelf.

Wurgkredieten

Er blijken situaties waarbij voor consumenten geen andere geldgever te vinden is. Dan is betreffende consument voor een nieuwe geldgever 'te oud' of is er te weinig inkomen dan wel zijn er BKR-registraties. In zo'n geval is de betreffende consument met ketenen gebonden aan de oorspronkelijke geldgever. Deze kan dan doen met de rente wat hij wil, zo is gebleken.

Het programma Kassa bestempelde dit soort kredieten als 'wurgkredieten'. De betreffende bank en de AFM noemden deze consumenten 'locked-up'. Hoe dan ook: de consument kan geen kant op.

In zo'n geval zou je van een tussenpersoon nazorg mogen verwachten. Als deze ziet dat de bank de rente op een onaanvaardbaar hoog niveau houdt of zelfs nog verhoogt (tegen de trend in van de renteontwikkeling - die een tussenpersoon als professional zou moeten kennen -) dan zou hij namens de klant de bank daarop moeten aanspreken. Maar dat gebeurt dus niet! Vanuit bedrijfseconomisch oogpunt van de tussenpersoon wellicht niet onlogisch.

De tussenpersoon weet dat de klant niet naar een andere geldgever kan. Hij krijgt provisie zo lang de lening loopt en hoe hoger de schuld des te meer provisie ontvangt hij. Dus als hij voor de klant zou gaan bewerkstelligen dat de bank minder rente gaat hanteren en daarmee de schuld versneld afgelost kan worden (bij een gelijkblijvende maandtermijn) dan snijdt hij als het ware in zijn eigen vlees. Zijn inkomsten op die betreffende lening dalen sneller dan wanneer hij alles bij het oude laat.

Problematische schulden

Nederland kent nog veel gezinnen met problematische schulden. Die gezinnen zouden zijn gebaat bij adviseurs of ander soortige helpers, die hen van de schulden af helpt of op zijn minst gedaan krijgen dat die schulden niet problematisch meer zijn. Dit soort helpers verdienen een beloning. Maar moeten zeker niet beloond worden door middel van een doorlopend provisie. Dat systeem geeft nu juist een perverse prikkel in het maken van meer en grotere schulden.

Wij vertrouwen er op dat u dit signaal ter harte neemt ook al valt die wellicht buiten de scope van de deze consultatie.

Met vriendelijke groeten,



Rob Goedhart
Voorzitter