

---

**De Vereniging van Financieringsadviseurs en -bemiddelaars in Nederland (NMF) vindt het van belang haar standpunten met betrekking tot de Implementatiewet richtlijn op afstand gesloten overeenkomsten inzake financiële diensten uiteen te zetten. Uiteraard zijn wij graag bereid om onze standpunten toe te lichten en onze zienswijze en visie te geven op de invulling van de beleidsvrijheid die aan de Nederlandse wetgever is gegeven.**

Het wetsvoorstel bepaalt dat een consument een overeenkomst op afstand voor een financieel product eenvoudig moet kunnen ontbinden met behulp van een online ontbindingsfunctie. Dat dit voortkomt uit andere producten welke eenvoudig online kunnen worden aangeschaft is op zich begrijpelijk.

Echter, een online aankoop van een financieel product valt niet te vergelijken met de aankoop van een willekeurig ander product. Hieronder wordt dit toegelicht;

De (online) aankoop van een (op zichzelf staand) financieel product kan nooit een zgn. “impulsaankoop” zijn, waarvoor een eenvoudige online ontbindingsknop te rechtvaardigen is. Weliswaar kan de aanvraag voor een financieel product laagdrempelig worden gemaakt door een online aanvraagfunctie. Echter voordat er daadwerkelijk definitieve toekenning plaatsvindt en/of een offerte kan worden uitgebracht vinden er in dit voortraject al zeer veel noodzakelijke en arbeidsintensieve toetsingen, beoordelingen, validaties, autorisaties en controles plaats. Tevens is er tijdens dit proces intensief contact tussen consument en bemiddelaar/adviseur, tussen aanbieder en bemiddelaar/adviseur en in sommige gevallen ook tussen aanbieder en consument. Er worden onderling documenten en bewijsstukken opgevraagd en verzonden, er wordt (digitaal) informatie opgevraagd waarvoor machtigingen en toestemmingen worden verleend en er wordt informatie ingewonnen bij de relevante databanken.

Het behoeft geen verdere uitleg zijn dat dit proces al in het voortraject tijdrovend, arbeidsintensief en daardoor ook kostbaar is.

Een financieel product kent dus al in de aanloop naar een overeenkomst al diverse (contact) momenten met de consument waardoor deze zich al herhaaldelijk bewust is/wordt van het aangaan van een financiële verplichting. De noodzaak om ontbinding laagdrempeliger te maken is er mede vanwege deze reden dan ook niet. In het gehele proces, wat doorgaans al 2-5 werkdagen duurt heeft de consument reeds voortdurend de mogelijkheid dit kosteloos stop te zetten of te beëindigen. Los hiervan valt te bezien of de consument de financiële consequenties in beeld heeft van een ontbinding. Gevolg is namelijk dat het geldbedrag waarover de consument reeds beschikking heeft gekregen, in veel gevallen al (deels) gebruikt zal zijn. Ontbinding brengt de plicht met zich mee om het geleende bedrag direct weer terug te storten. Het is niet ondenkbaar dat een consument hiertoe op dat moment niet in staat is wat juist onbedoeld tot financiële problemen zou kunnen leiden.

Hoewel ook nu al ontbinding binnen 14 dagen mogelijk is en blijft, kan een ontbindingsknop op een website, die ontbinding uitermate laagdrempelig maakt, resulteren in een aanmerkelijke toename van het aantal ontbindingen. Het ligt namelijk voor de hand dat het voor consumenten aantrekkelijker wordt om op diverse plaatsen tegelijkertijd offertes te gaan opvragen en pas achteraf een definitieve keuze te gaan maken. Dit vanwege het feit dat met deze mate van laagdrempeligheid en vrijblijvendheid de indruk wordt gewekt dat er (nog) geen kosten gemaakt zijn aan de kant van de aanbieder en adviseur/bemiddelaar. Daarbij komt dat met een dergelijke functie het ontbinden makkelijker en laagdrempeliger wordt gemaakt dan het feitelijke afsluiten van een financieel product.

Doordat de hiermee gepaard gaande kosten niet kunnen worden verrekend en/of terugverdiend zal dit gevolgen hebben voor de prijs die de consument gaat betalen, met name voor diegene waarvoor het product uiteindelijk wél wordt afgesloten. Anders gezegd, de kosten in het voortraject (wat niet heeft geleid tot een overeenkomst) zullen moeten worden verdeeld over de kosten van de wel afgesloten overeenkomsten. De kostenverhogende factoren voor de uitvoering van dit voornemen moeten uiteindelijk door de consument worden opgebracht. Hierdoor zal dit dan ook vooral voor de consument nadelig zijn.

Door de specifieke aard van financiële diensten zien wij geen enkele toegevoegde waarde in het voornemen om een verplichte knop op de site op te nemen waarbij de consument met een druk op de knop een reeds gesloten overeenkomst kan ontbinden. Integendeel, de huidige ontbindingstermijn is duidelijk en er zijn ons geen signalen bekend waardoor het noodzakelijk of gewenst zou zijn dit nadrukkelijker onder de aandacht te brengen.

Wij adviseren een duidelijk onderscheid aan te brengen tussen enerzijds een los af te sluiten financieel product en anderzijds, een financieel product dat gelijktijdig wordt afgesloten met de (online) aanschaf van een product om deze aankoop mogelijk te maken. Het gaat hierbij vaak om laagdrempelige producten met relatief lage kredietbedragen die echter wel impactvol kunnen zijn. Hiertoe is het wellicht raadzaam om voor een financieel product dat gelijktijdig wordt afgesloten met de (online) aanschaf van een product, ongeveer dezelfde restricties in acht te nemen zoals reeds genoemd in het consultatiedocument Private Lease:

Een online ontbindingsknop zou derhalve alleen verplicht moeten zijn indien de overeenkomst voor een financieel product:

- gelijktijdig en bij het zelfde bedrijf wordt afgesloten met de aanschaf van het te financieren product; en
- is aangegaan voor een periode van zes maanden of meer; en
- een totale contractwaarde vertegenwoordigt van €2.500,- of minder; en
- het maandbedrag hoger is dan of gelijk aan € 250,-; en
- een boete bij vroegtijdige opzegging bevat van €250,- of meer; of
- een opzegtermijn bevat van twee maanden of meer.

Wij hopen dat onze reactie een constructieve bijdrage levert aan de verdere ontwikkeling van de toekomstige bepaling van deze richtlijn. Uiteraard zijn wij bereid onze mening verder toe te lichten en mogelijke ideeën nogmaals te delen. Wij stellen ons graag ter beschikking om deze punten nader toe te lichten en eventuele verdere vragen te beantwoorden.

Met vriendelijke groet,

Klaas-Jan Dantuma  
Voorzitter en directeur  
Nederlandse Vereniging van Financieringsadviseurs en -bemiddelaars (NVF)