

Ministerie van Financiën

Datum 7-9-2016
Pagina 1-3
Telefoon 020 – 217 0907
E-mail evp@pritle.com

Betreft Consultatie Wijzigingsbesluit financiële markten 2017

Geachte heer/mevrouw,

Graag maken wij gebruik van de mogelijkheid om op de consultatie van het Wijzigingsbesluit financiële markten 2017 te reageren.

Wij zullen op twee onderwerpen ingaan, namelijk de voorgestelde regels voor geautomatiseerd advies en het provisieverbod.

Graag nemen wij eerst de vrijheid om ons bedrijf kort te introduceren.

Introductie Pritle

Pritle is een online vermogensbeheerder waar men doelgericht kan beleggen. Een financieel doel is binnen enkele minuten ingesteld. Pritle helpt de klant door beleggingen in lijn te houden met zijn doelstellingen. Pritle stelt voor iedere klant een groeipad naar zijn financiële doel vast en visualiseert het verwachte rendement. Als de klant afwijkt van zijn groeipad, krijgt de klant automatisch bericht met wat nodig is om weer op zijn groeipad te komen. Beleggingsrisico wordt automatisch stapsgewijs afgebouwd naarmate een financieel doel nadert. Doelen zijn eenvoudig aan te passen. Een team van senior beleggingsprofessionals staat ter beschikking voor klanten via chat, e-mail en telefoon.

Pritle Holding B.V. is opgericht in 2014 en sinds oktober 2015 is Pritle live. Met inmiddels 5000 klanten is Pritle de grootste onafhankelijke online vermogensbeheerder van Nederland. Pritle heeft zijn hoofdkantoor in Amsterdam. Het team bestaat uit 32 nationale en internationale beleggings-, financiële en technologieprofessionals, juristen en econometristen.

Geautomatiseerd advies

Hoewel Pritle geen geautomatiseerd advies verleent -Pritle's dienst kwalificeert als (geautomatiseerd) vermogensbeheer-, reageert Pritle graag op dit onderdeel van het wetsvoorstel.

Pritle ondersteunt het initiatief om aan geautomatiseerd advies dezelfde kwaliteitseisen te stellen als aan advies door een natuurlijk persoon. Als partij actief in de ontluikende markt van geautomatiseerde financiële dienstverlening, zouden wij het onwenselijk vinden als het vertrouwen van consumenten in geautomatiseerde financiële dienstverlening zou worden beschaamd. Wij menen dat geautomatiseerd advies kwalitatief gelijkwaardig kan zijn aan advies door een natuurlijk persoon en dat dit ook van financiële ondernemingen mag worden geëist.

Anderzijds dient wel ruimte te blijven voor nieuwe technologieën. De voorgestelde regelgeving gaat er nu impliciet vanuit dat het geautomatiseerde systeem precies hetzelfde doet als een natuurlijk persoon zou doen. Het geautomatiseerd systeem wint dezelfde informatie in als de medewerker zou doen en trekt hier op dezelfde wijze conclusies uit. Dit verklaart waarom een medewerker die dit advies ook zelf zou mogen hebben geven, dit advies moet controleren en reproduceren. Het is echter denkbaar dat in de toekomst op andere wijze geautomatiseerd advies wordt verstrekt, bijvoorbeeld door veel meer data te combineren. Een ander soort kennis is dan nodig om de kwaliteit van de advisering te controleren. Om deze initiatieven niet bij voorbaat onmogelijk te maken, moet naar het oordeel van Pritle worden voorzien in de mogelijkheid dat een partij op andere wijze aan de AFM aantoont dat de kwaliteit van het geautomatiseerde advies voldoende is.

Provisieverbod

Wij ondersteunen de algemene gedachte van het provisieverbod, namelijk dat een partij alleen betaald mag worden door zijn klant en dat het de klant helder moet zijn wie hij wat betaalt. De voorgestelde aanscherping van art. 86c Bgfo ondersteunen wij echter niet. De reden hiervoor is dat deze aanscherping het moeilijk maakt voor onafhankelijke partijen binnen de financiële sector om samen te werken. Dit belemmert de innovatie en de toetreding door innovatieve partijen. Naar ons oordeel is deze aanscherping ook niet nodig. Wij lichten dit toe.

Ten eerste is van belang dat die beleggingsondernemingen/banken die zowel adviseren over beleggingsinstellingen als deze beleggingsinstellingen voor de klant bewaren, ook de kosten van het advies direct ten laste brengen van de beleggingsrekening. Een cliënt die een rekening aanhoudt bij zijn bank, kan van deze bank doorlopend advies krijgen over deze beleggingsinstellingen of over zijn gehele financiële situatie. De advieskosten worden dan maandelijks of elk kwartaal ten laste gebracht van deze beleggingsrekening. Eventueel worden hiervoor beleggingen verkocht. De bank stuurt geen aparte factuur naar zijn cliënt die de cliënt dan moet accorderen of moet overmaken van een andere bankrekening. Het enige wat de cliënt merkt, is dat deze een rekeningoverzicht ontvangt. Als het voorstel doorgaat, wordt de adviseur die niet tevens de beleggingen bewaart op achterstand gezet. Deze kan anders dan de bank immers niet zijn kosten regelmatig ten laste brengen van de beleggingen. Hij zal vooraf betaald moeten worden voor het advies of steeds opnieuw de advies fee bij de klant moeten incasseren.

Ten tweede is een betaling van een beleggingsrekening geen provisie. Het is een betaling door de klant **zelf** met geld dat hij heeft gekregen door verkoop van een belegging. Een belegging kan namelijk altijd verkocht worden. Hierin wijkt een belegging op een beleggingsrekening af van een verzekering met vermogensopbouw of een bankspaarproduct. Deze producten kunnen niet (deels) tussentijds worden verkocht. Vandaar dat het niet mogelijk is met de opbrengst van deze producten de adviseur regelmatig te betalen.

Dat een betaling van een beleggingsrekening geen provisie is, blijkt ook uit het volgende. Een cliënt die bij een bank beleggingen aanhoudt, heeft een hieraan gekoppelde geldrekening. De adviesfee wordt dan betaald door (i) de beleggingen te verkopen, (ii) dit bedrag bij te schrijven op de gekoppelde betaalrekening van de klant en (iii) vervolgens de adviesfee van deze rekening af te schrijven. Bij een betaling direct van de beleggingsrekening wordt stap (ii) overgeslagen. Naar ons oordeel blijft het echter een betaling van de klant **zelf** aan zijn adviseur.

Ten derde concurreert de beleggingsrekening slechts zeer beperkt met de verzekering met vermogensopbouw of een bankspaarproduct. Deze producten zijn fiscaal gefaciliteerd. De beleggingsrekening is dit niet. Deze producten zijn bovendien duurproducten die een eenmalig advies vereisen waarvoor eenmalig wordt betaald. Advies over beleggingen is een doorlopende dienst waarvoor doorlopend moet worden betaald. Omdat deze producten niet met elkaar concurreren, is het ook niet nodig om door middel van de voorgestelde aanscherping van het provisieverbod een level playing field tussen deze producten te creëren.

Wij zijn uiteraard graag bereid deze brief toe te lichten. Belt u daarvoor met Emanuel van Praag op 020-217 0907.

Met vriendelijke groet,

Azman Hamid

Director Legal and Risk

Emanuel van Praag

Head of Regulatory Compliance