



UvA-DARE (Digital Academic Repository)

Marktfalen bij tussenpersonen: Onderzoek naar marktfalen in de intermediaire bedrijfstak voor financiële dienstverlening

de Jong, A.J.

Publication date
2010

[Link to publication](#)

Citation for published version (APA):

de Jong, A. J. (2010). *Marktfalen bij tussenpersonen: Onderzoek naar marktfalen in de intermediaire bedrijfstak voor financiële dienstverlening*. [, Universiteit van Amsterdam]. Uitgeverij Paris.

General rights

It is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), other than for strictly personal, individual use, unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

Disclaimer/Complaints regulations

If you believe that digital publication of certain material infringes any of your rights or (privacy) interests, please let the Library know, stating your reasons. In case of a legitimate complaint, the Library will make the material inaccessible and/or remove it from the website. Please Ask the Library: <https://uba.uva.nl/en/contact>, or a letter to: Library of the University of Amsterdam, Secretariat, Singel 425, 1012 WP Amsterdam, The Netherlands. You will be contacted as soon as possible.

Hoofdstuk 5

Basismarktcondities

In de vorige hoofdstukken is de keuze voor het SGR-paradigma in het kader van dit proefschrift toegelicht en gemotiveerd. Daarnaast is een beschrijving gegeven van het theoretisch kader van dit onderzoek, waarbij de nadruk is gelegd op de toegevoegde waarde en functie van de intermediaire bedrijfstak. Vanuit het theoretische kader en het SGR-paradigma volgt in de volgende hoofdstukken, een nadere analyse van het huidige functioneren van de intermediaire bedrijfstak. Teneinde de analyse van de bedrijfstak, via het SGR-paradigma, in de juiste context te kunnen plaatsen, is kennis van de basismarktcondities van belang. Onder basismarktcondities wordt verstaan, het marktmechanisme waarbinnen een markt moet functioneren. Daarbij volg ik de visie van het SGR-paradigma, waarbij ervan uitgegaan wordt dat de marktstructuur en het marktgedrag ook beïnvloed kunnen worden door de basismarktcondities en de regulering van de markt.

De basismarktcondities die hier worden beschreven zijn de relatie intermediair-aanbieder, de juridische positie en de regelgeving.

5.1 Bijzondere relatie intermediairs-aanbieders

Een bijzonder aspect van de intermediaire bedrijfstak is dat aanbieders van producten ook als concurrent voor het intermediaire kanaal fungeren. Dit in tegenstelling tot sectoren als de retail (met producten als boeken, muziek en elektronica) en de reisbranche. Bij deze beide sectoren is er ook veel rechtstreekse handel gaande, echter deze handel wordt niet geïnitieerd vanuit de aanbieders, zoals in de verzekeringsbranche wel het geval is, maar vanuit de tussenhandel. Zo is Albert Heijn via Albert.nl het online boodschappen doen aan het ontdekken, is Bart Smit via zijn website actief in de verkoop van zijn artikelen, zijn er veel reisbureaus actief op internet, zijn de Apple-stores een belangrijk kanaal geworden voor computerverkoop en is Bol.com een belangrijke speler in de onlineverkoop van boeken en muziek. Het is in deze sectoren over het algemeen niet zo dat je rechtstreeks je PlayStation bestelt bij Sony of dat je een all-inclusivevakantie boekt bij het resort zelf. Blijkbaar lenen verzekeringen, hypotheek en andere financiële producten zich dus wel voor rechtstreekse verkoop door de producenten zelf.

Er zijn wel vergelijkbare sectoren waar de leverancier ook zelf zijn distributiekanaal beconcurrert. De kledingindustrie is daar een voorbeeld van. Merken als Nike of Esprit kun je via verschillende kanalen kopen: via de eigen internetsite, via eigen winkels en via winkels van derden die naast Nike of Esprit ook andere

merken verkopen. Ook de muziekindustrie is een duidelijk voorbeeld. Muziek kan rechtstreeks worden gedownload van de artiesten, maar is ook via winkels en andere websites te verkrijgen. Wat de intermediaire bedrijfstak echter tot een tamelijk unieke maakt, is niet zozeer dat het intermediair beconcurrereerd wordt door de aanbieders van de producten waaraan men geld verdient. De unieke factor is dat de aanbieder naast concurrent ook degene is die de beloning (provisie) aan het intermediair betaalt. Immers, in vergelijking met de retail is het niet zo dat Bart Smit of Albert Heijn worden betaald door Sony of Unilever. Primair betalen de afnemers van de producten, de consument, rechtstreeks aan de tussenhandel.

Naast de intermediaire bedrijfstak is ook binnen de farmaceutische industrie een vergelijkbare situatie te herkennen. Ook apothekers worden door de aanbieders betaald, in dit geval voor de verstrekking van medicijnen aan consumenten. Apothekers ontvangen een vergoeding voor verstrekte medicijnen van de zorgverzekeraars, daarnaast kunnen apothekers een inkoopkorting bedingen bij de leveranciers van de medicijnen. De consument betaalt niet of nauwelijks, afhankelijk van of het medicijn in het basispakket van de zorgverzekering valt, direct aan de apotheker.

Het intermediair in Nederland neemt in ieder geval wat betreft beloningsstructuur een tamelijk unieke positie in. De positie van het intermediair binnen de financiële dienstverlening, kent meer unieke aspecten. Als enige distributiekanaal bemiddelen intermediairs voor meerdere aanbieders van financiële producten. Dit in tegenstelling tot banken en direct writers, die transacties van één aanbieder tot stand zullen willen brengen, namelijk die van de moedermaatschappij. Daarnaast beschikt het intermediaire distributiekanaal over een wijd vertakt netwerk met duizenden verkooppunten.

5.2 Juridische positie

Het intermediair is geen wettelijk begrip. De Wft kent de term ‘bemiddelaar’ en de term ‘adviseur’. Op een bemiddelaar rust een verdenking van advies, wat betekent dat de wetgever ervan uitgaat dat een bemiddelaar altijd adviseert, tenzij anders aangegeven (artikel 4:23 lid 2 Wft). Een adviseur is een intermediair die niet bemiddelt, maar alleen adviseert. De Wft heeft de term bemiddelen met betrekking tot verzekeringen als volgt gedefinieerd:

‘(...) alle werkzaamheden in de uitoefening van een beroep of bedrijf gericht op het als tussenpersoon tot stand brengen van een verzekering tussen een cliënt¹² en een verzekeraar of op het assisteren bij het beheer en de uitvoering van een verzekering.’

Naast het bemiddelen en adviseren dient een tussenpersoon of intermediair ook nazorg te verrichten. Nazorg of zorgplicht maakt deel uit van het bemiddelings-

12. Met het begrip ‘cliënt’ worden zowel particuliere (consumenten) als zakelijke klanten aangeduid.

traject. De memorie van antwoord bij de Wet Assurantiebemiddeling schrijft hierover:

‘(...) elke tussenpersoon, die zijn beroep goed uitoefent, ongeacht of hij al dan niet de premies int of daarvoor verantwoordelijk is, zal de door hem gesloten verzekeringen regelmatig toetsen aan de werkelijkheid en daartoe de verzekeringnemers bezoeken; zijn taak is voor de belangen van deze verzekeringnemers te waken en zodoende de vertrouwenspositie, die hij behoort in te nemen, te bevestigen en te versterken.’

De Hoge Raad heeft in aanvulling op bovenstaand uitgangspunt aangegeven dat niet alleen de verzekeringen die door de tussenpersoon gesloten zijn, maar alle tot de portefeuille behorende verzekeringen een zorgplicht genieten.

Het intermediair, de tussenpersoon, de financieel adviseur of hoe de terminologie ook mag zijn, is dus als natuurlijke of rechtspersoon actief op de volgende gebieden:



Als synoniem voor het intermediair in de financiële dienstverlening wordt vaak de term ‘tussenpersoon’ gehanteerd. In artikel 62 lid 1 van het Wetboek van Koophandel staat dat:

‘(...) onder tussenpersoon wordt verstaan degene die: zijn bedrijf maakt van het verlenen van bemiddeling bij het totstandbrengen en het sluiten van overeenkomsten in opdracht en op naam van personen tot wie hij niet in een vaste dienstbetrekking staat, beherend vennoot van een vennootschap of bestuurder van een rechtspersoon is die haar bedrijf maakt van het verrichten van de in onderdeel a. genoemde handelingen, of in arbeidsovereenkomst staande tot een persoon, vennootschap of rechtspersoon als bedoeld in dit artikel, namens zijn werkgever de in onderdeel a. genoemde handelingen verricht’ (*De Jong, 2008*).

De Wft maakt onderscheid tussen adviseurs en bemiddelaars.

- adviseren: het in de uitoefening van een beroep of bedrijf aanbevelen van een of meer specifieke financiële producten aan een bepaalde consument of, indien het een financieel instrument of verzekering betreft, cliënt;
- adviseur: degene die adviseert;
- bemiddelaar: degene die bemiddelt;
- bemiddelen:
 - a. alle werkzaamheden in de uitoefening van een beroep of bedrijf gericht op het als tussenpersoon tot stand brengen van een overeenkomst inzake een ander financieel product dan een financieel instrument, krediet of verzekering tussen een consument en een aanbieder;

- b. alle werkzaamheden in de uitoefening van een beroep of bedrijf gericht op het als tussenpersoon tot stand brengen van een overeenkomst inzake krediet tussen een consument en een aanbieder of op het assisteren bij het beheer en de uitvoering van een dergelijke overeenkomst; of
 - c. alle werkzaamheden in de uitoefening van een beroep of bedrijf gericht op het als tussenpersoon tot stand brengen van een verzekering tussen een cliënt en een verzekeraar of op het assisteren bij het beheer en de uitvoering van een verzekering;
- financiële dienstverlener: degene die een ander financieel product dan een financieel instrument aanbiedt, die adviseert over een ander financieel product dan een financieel instrument of die bemiddelt, herverzekeringsbemiddelt, optreedt als gevolmachtigd agent of optreedt als ondergevolmachtigde agent.

De wetgever spreekt niet over intermediairs, maar over tussenpersonen of financiële dienstverleners. De term ‘tussenpersoon’ is afkomstig van het begrip assurantie- of verzekeringstussenpersoon. De tussenpersoon bestaat al eeuwenlang, echter in de beginperiode hield de tussenpersoon zich vrijwel uitsluitend bezig met verzekeringen. Pas in de laatste decennia is de tussenpersoon een brede financiële dienstverlener geworden en zijn ook andere producten aan het dienstenpalet toegevoegd. Daarbij is met name de bemiddeling bij (consumptieve en hypothecaire) kredieten opgekomen, alsook de laatste jaren de bemiddeling in beleggingsdiensten.

5.3 Regelgeving

Voor de intermediaire bedrijfstak is regelgeving een belangrijke basisconditie die van invloed is op de marktstructuur, het gedrag van intermediairs en het marktresultaat. De invloed van regelgeving is de afgelopen jaren sterk toegenomen. Met de invoering van de Wfd in 2006, hebben intermediairs te maken met aangescherpte regelgeving. Tot de invoering van de Wfd hadden intermediairs te maken met de Wab en later de Wabb (Wet assurantiebemiddelingsbedrijf). Op 1 januari 2007 is de Wfd opgegaan in de Wft. De Wft bestaat uit vijf delen: het Algemeen Deel, het Deel Markttoegang financiële ondernemingen, het Deel Prudentieel toezicht financiële ondernemingen, het Deel Gedragtoezicht financiële ondernemingen en het Deel Gedragtoezicht financiële markten. Voor de intermediaire bedrijfstak is met name het Deel Gedragtoezicht financiële ondernemingen (Bgfo) van belang. De AFM is aangesteld als gedragstoezichthouder voor de financiële sector, waaronder ook de intermediaire bedrijfstak.

Het Deel Gedragstoezicht financiële ondernemingen bevat regels voor het verlenen van financiële diensten op de financiële markten. In dit deel zijn onder andere bepalingen opgenomen over deskundigheid, betrouwbaarheid en integriteit van financiële ondernemingen. Ook de structurering en inrichting van die ondernemingen, het minimum vermogen, de solvabiliteit en de liquiditeit worden hier geregeld (<www.StFD.nl>).

In het kader van de marktwerkingsoperatie (marktwerking, deregulering en wetgevingskwaliteit) in de jaren negentig, heeft de overheid een wijziging aange-

bracht in het regelgevende kader ten aanzien van het intermediair. Per 1 januari 2002 heeft de overheid het wetsartikel geschrapt waarin provisie de verplichte beloningsvorm voor assurantietussenpersonen was. Die ingreep had tot doel om de structuur van de markt en uiteindelijk het marktresultaat, te beïnvloeden. De overheid bepaalde dat prijsvorming in de markt thuishoorde en niet in de wet (*Pennink, 2000*). Het Ministerie van Financiën heeft daartoe destijds besloten op basis van de uitkomsten van onderzoek naar de marktwerking en concurrentie binnen het assurantietussenpersonenkanaal en de effecten van het afschaffen van het begunstigingsverbod.¹³ In een brief van de Minister van Financiën aan de voorzitters van de Eerste en Tweede Kamer (2001) staat daarover het volgende:

‘(...) voornaamste conclusie uit het onderzoek is dat de structuur van de distributie van verzekeringen in de onderzochte periode nauwelijks is gewijzigd en assurantietussenpersonen derhalve het overheersende distributiekanaal blijven voor verzekeringen van particulieren en bedrijven.’

In 2001 heeft de Raad van Financiële Toezichthouders (RFT) een advies uitgebracht om in de markt voor tussenpersonen een bodem te leggen via een registratie-eis en aanvullende eisen op het gebied van deskundigheid, integriteit en transparantie. Daartoe is in 2006 de Wfd van kracht geworden. Na afspraken met de sector (aanbieders en bemiddelaars) zijn een jaar na invoering van de Wfd, de zogeheten balansregels geïntroduceerd. Deze balansregels schrijven een wettelijke, maximale verhouding voor tussen afsluitprovisie (op het moment van advies en afsluiten) en doorlopende provisie (voor de beheerwerkzaamheden). In 2011¹⁴ mag een intermediair niet meer dan maximaal 50% afsluitprovisie ontvangen voor de bemiddeling van complexe producten. Tevens is vanaf 2007 een wettelijk terugboekingsrisico ingesteld bij complexe producten, wat inhoudt dat het intermediair een evenredig deel van de provisie die is ontvangen terug moet betalen (aan de aanbieder), als binnen de eerste vijf jaar na afsluiten van een complex product, de samenwerking met het intermediair wordt opgezegd anders dan door natuurlijk verloop of verkoop van het onroerend goed.

Via verschillende aanpassingen van de Wft is de regelgeving de afgelopen jaren verder aangescherpt. Daarbij valt op dat de aanvullende regelgeving uitsluitend betrekking heeft op de markt voor complexe financiële producten, behalve de regels ten aanzien van Permanente Educatie die wel voor alle productsoorten is toegepast.

13. Het begunstigingsverbod was geregeld in artikel 16 Wabb en is afgeschaft in 2000. Het artikel regelde een verbod voor tussenpersonen om retourprovisie te geven aan consumenten.

14. Oorspronkelijk 2010, maar met de invoering van de transparantieregels per 2009, heeft het Ministerie van Financiën de termijn met een jaar vertraagd.

Hieronder volgt een chronologisch overzicht van de maatregelen voor de intermediaire bedrijfstak sinds 2000.

<i>Jaartal</i>	<i>Wettelijke maatregel</i>
2000	Afschaffing verbod op retourprovisie
2002	Afschaffing verplichting om op provisiebasis te werken
2006	Invoering Wet financiële dienstverlening Deskundigheidseis Betrouwbaarheidstoets Integriteitstoets Adviesregels ¹⁵ Aangesloten bij klachteninstituut Beschikken over beroepsaansprakelijkheidsverzekering
2007	Invoering Wet op het financieel toezicht
2007	Invoering balansregels afsluit- en doorlopende provisie en terugboekingsrisico
2008	Invoering (nationaal regime) MiFID
2008	Start wettelijke Permanente Educatie
2009	Invoering beloningstransparantie
2009	Invoering inducementnorm ¹⁶
2009	Invoering dienstverleningsdocument
2009	Uitbreiding reikwijdte complexe producten met hypothecaire kredieten
2009	Uitbreiding terugboekrisico naar hypothecaire kredieten
2010	Bonusverbod (verbod op provisie, met uitzondering van afsluit- en doorlopende provisie). Er is een uitzondering voor bepaalde niet-geldelijke vergoedingen als software en opleidingen. Voor niet-geldelijke vergoedingen geldt tevens een bagatelregeling, waarbij niet-geldelijke vergoedingen met een waarde tot € 100 niet aan de inducementregel hoeven te worden getoetst ¹⁷
2010	Uitbreiding inducementnorm naar uitvaartverzekeringen en kredietbeschermers

(De Jong, 2010)

Dit overzicht is exclusief maatregelen die op basis van zelfregulering zijn genomen en exclusief maatregelen die voor aanbieders zijn getroffen en waarvan het intermediair in de praktijk de effecten merkt. Een voorbeeld daarvan is de Ge-

15. Adviesregels: op grond van artikel 4:23 Wft geldt dat een financiële onderneming die een klant adviseert, bij haar advies in het belang van de cliënt informatie dient in te winnen over diens financiële positie, kennis, ervaring, doelstellingen en risicobereidheid (het 'klantprofiel') voor zover dit redelijkerwijs relevant is voor het advies (artikel 4:23 lid 1 onderdeel a Wft). Zij draagt ervoor zorg dat haar advies mede is gebaseerd op deze informatie (artikel 4:23 lid 1 onderdeel b Wft).

16. Deze, uit Europese regelgeving overgenomen, maatregel is opgenomen in het Bgfo (artikel 149a) en bepaalt dat provisie verboden is, tenzij die de kwaliteit van de dienstverlening ten goede komt, de provisie niet verhindert dat het intermediair in het belang van de klant handelt en de provisie transparant wordt gemaakt aan de cliënt.

17. Op verzoek van de Tweede Kamer heeft het Ministerie van Financiën voorstellen uitgewerkt om ook deze uitzonderingen uit de wet te schrappen. Naar verwachting verdwijnen de uitzonderingen in 2011 uit de wet.

dragscode Hypothecaire Financiering of de Informatiemodellen beleggingsverzekeringen (modellen De Ruiter). Ook de algemeen geldende normen voor (rechts)personen zoals de in het Burgerlijk Wetboek vastgelegde zorgplicht, vallen buiten dit overzicht.

In 2010 is een intermediair in de financiële dienstverlening, ervan uitgaand dat het intermediair minimaal aan de wettelijke eisen voldoet, en ongeacht de aard en reikwijdte van de dienstverlening, te beschrijven als vakbekwaam, betrouwbaar, integer; hij controleert zichzelf via een self assessment, is aangesloten bij een klachteninstituut, beschikt over een beroepsaansprakelijkheidsverzekering, is gebonden aan een wettelijke zorgplicht, informeert de consument over de manier van werken en de manier van belonen. Een intermediair die adviseert of bemiddelt bij complexe producten en/of hypotheek, is daar bovenop ook nog eens transparant over de beloning, gebonden aan een maximale verhouding tussen afsluitprovisie en doorlopende provisie (behalve bij hypotheek), gebonden aan terugboekingsrisico voor ten minste vijf jaar; hij is verplicht een klantprofiel te hanteren (en een risicoprofiel bij beleggingsproducten), ontvangt alleen provisie die de kwaliteit van de dienstverlening ten goede komt en niet verhindert dat in het belang van de cliënt wordt gehandeld, informeert de consument over de aard en reikwijdte van de dienstverlening, en geeft inzicht in de hoogte van de beloning in de oriëntatiefase via het dienstverleningsdocument, ontvangt geen provisie of bonus meer, anders dan afsluit- en doorlopende provisie.

De wetgever heeft dus een breed scala van maatregelen genomen ter bescherming van de consument, ter versterking van het vertrouwen in de financiële dienstverlening en ter verbetering van de kwaliteit van de financiële dienstverlening. De meeste maatregelen zijn zeer recent. Het is dan ook onmogelijk om nu al veel effecten te constateren van al deze maatregelen. De AFM geeft aan dat zij ook het marktgedrag wil veranderen, van productgestuurd naar adviesgestuurd. Daarbij komt dat de wettelijke maatregelen voor een groot deel van toepassing zijn op de deelmarkt voor complexe producten en hypotheek. Binnen de intermediaire bedrijfstak is dat over het algemeen maximaal een kwart van de inkomsten voor de ondernemers.

Het intermediair in de financiële dienstverlening is naast het feit dat men aan eigen wetgeving is gebonden, ook sterk afhankelijk van andere wet- en regelgeving. De invloed van de Nederlandse overheid en Europese wetgeving op financiële dienstverleners is groot. Financiële producten en diensten worden immers sterk gestuurd door fiscale aspecten en wettelijke verplichtingen. Bij fiscale aspecten kan worden gedacht aan de hypotheekrenteaftrek of de lijfrenteaftrek. Onder wettelijke verplichtingen valt bijvoorbeeld de verplichte wettelijke aansprakelijkheidsverzekering voor motorrijtuigen (WAM) of de ziektekostenverzekering.

5.3.1 *Zelfregulering*

Naast regulering door de overheid is er binnen de intermediaire bedrijfstak ook sprake van zelfregulering. Op dit moment zijn er veel verschillende keurmerken,

registers en erkenningsregelingen die zich profileren binnen de intermediaire bedrijfstak. Onderstaande tabel geeft een overzicht van de meest bekende instanties.

<i>Keurmerk, register of erkenningsregeling</i>	<i>Instantie</i>
Erkend Hypotheekadviseur Erkend Hypothecair Planner	Stichting Erkend Hypotheekadviseurs Nederlandse Vereniging van Hypothecair Planners
Gecertificeerd Financieel Planner Master in Financial Planning	Stichting certificering FFP Vereniging Master in Financial Planning
Register Adviseur in Assurantiën Registermakelaar in Assurantiën	Stichting Assurantie Registratie Stichting Assurantie Registratie
Registerpensioenadviseur Registerintermediair in Assurantiën	Stichting Assurantie Registratie Stichting Assurantie Registratie
Registerintermediair in Financiële Diensten Registerpensioenconsultant	Stichting Assurantie Registratie Vereniging Registerpensioenconsultant
Register-adviseur Employee Benefits Federatie-adviseur Employee Benefits	Nederlandse Federatie van Employee Benefit adviseurs Nederlandse Federatie van Employee Benefit adviseurs
Pensioenadviseur	Nederlandse Orde van PensioenDeskundigen
DSI Beleggingsadviseur DSI Effectenspecialist DSI Financieel Adviseur	Dutch Securities Institute Kinder Institute of Life Planning
Register Life Planners Nederland Onafhankelijk financieel planners	Vereniging Onafhankelijke Financieel Planners

(De Jong, 2010)

In 2008 zijn twee nieuwe registers gelanceerd, met als doelstelling de individuele werknemers van intermediaire ondernemingen te registreren. Het RDFD (Register Deskundigheid Financiële Dienstverleners) en het DSI (Dutch Securities Institute) met zijn Wft-personeelregister bieden de mogelijkheid aan individuen om zich te laten registreren met relevante vakdiploma's, zodat vastligt in hoeverre een adviseur zelf deskundig is.

Naast de personenregisters zijn er binnen de intermediaire bedrijfstak ook verschillende bedrijvenregisters, zoals de eerdergenoemde brancheorganisaties SKFD (Stichting Keurmerk Financiële Dienstverlening) en Inversam (Inversam is een website voor het professionele intermediair, dat kiest voor samenwerking met échte intermediairverzekeraars).

5.4 Conclusie basismarktcondities

De basismarktcondities bepalen de intrinsieke kenmerken van de intermediaire bedrijfstak. De bedrijfstak wordt gekenmerkt door de bijzondere relatie tussen intermediairs (als distributeurs) en de producenten van financiële producten, die tevens als directe concurrent in dezelfde markt actief zijn. Banken en verzeke-

raars kunnen wel zonder intermediairs, maar intermediairs kunnen niet zonder banken en verzekeraars. Tenzij een intermediair uitsluitend de positie kiest van adviseur en niet bemiddelt in producten van aanbieders. Die positie wordt echter door een zeer beperkt deel van het huidige intermediair ingenomen, namelijk door 1,1% (*StFD, 2009*).

De juridische positie van het intermediair is duidelijk omschreven in de Wft en geeft aan dat intermediairs in grote lijnen actief zijn op het gebied van advisering, bemiddeling en nazorg. Verder is de intermediaire bedrijfstak te kenmerken als een sterk gereguleerde markt. Vooral vanaf 2006, met de invoering van de Wfd, is het intermediair geconfronteerd met nieuwe regelgeving gericht op consumentenbescherming en verbetering van de advieskwaliteit. Daarvoor heeft de wetgever enkele wetsartikelen ten aanzien van de beloning van het intermediair geschrapt, om de structuur en het gedrag van de markt te beïnvloeden. Naast een breed scala van regelgeving vanuit de overheid, kent de sector zelf ook vele verschillende initiatieven op het gebied van zelfregulering.

De sterk gereguleerde marktsituatie, de juridische positie die de overheid het intermediair toekent en de speciale band tussen aanbieders en bemiddelaars, hebben invloed op de marktstructuur en daarmee indirect ook invloed op het gedrag en de resultaten die de intermediaire bedrijfstak laat zien. Daarmee zijn deze basismarktcondities ook van belang in relatie tot het ontstaan en het uiteindelijk kunnen verminderen van marktfalen. In het volgende hoofdstuk staat de marktstructuur van de intermediaire bedrijfstak centraal.