

Leidraad dienstverleningsdocument

AFM, juni 2009



Autoriteit Financiële Markten

De AFM bevordert eerlijke en transparante financiële markten. Wij zijn de onafhankelijke gedragstoezichthouder op de markten van sparen, lenen, beleggen en verzekeren. De AFM bevordert zorgvuldige financiële dienstverlening aan consumenten en ziet toe op een eerlijke en efficiënte werking van kapitaalmarkten. Ons streven is het vertrouwen van consumenten en bedrijven in de financiële markten te versterken, ook internationaal. Op deze manier draagt de AFM bij aan de welvaart en de economische reputatie van Nederland.

Leidraad Dienstverleningsdocument

Vanaf 1 juli 2009 moeten adviseurs en bemiddelaars aan hun klanten een dienstverleningsdocument overhandigen bij complexe producten en hypotheek. Het dienstverleningsdocument is een onderdeel van nieuwe regels die vanaf 1 januari 2009 gelden voor provisiebetalen en beloningstransparantie. Het document moet voorafgaand aan het adviseren of het bemiddelen worden verstrekt. Het geeft de klant informatie over de aard en reikwijdte van de dienstverlening van de bemiddelaar/adviseur en de vergoeding die hier tegenover staat.

De Autoriteit Financiële Markten (AFM) kan nadere regels stellen over de wijze waarop de informatie in het dienstverleningsdocument wordt geformuleerd, gepresenteerd of verstrekt. Van deze bevoegdheid maakt de AFM op dit moment nog geen gebruik. De AFM geeft wel een richting aan door in dit document aandachtspunten te formuleren voor de inhoud van het dienstverleningsdocument.

De AFM wil met deze aandachtspunten bijdragen aan het doel de klant in staat te stellen om een bewuste keuze te maken tussen de beloningsvormen en dienstverlening van één of meerdere tussenpersonen. Ook stelt het de klant in staat inzicht te krijgen in de beloning van de tussenpersoon en de dienstverlening die daar tegenover staat.

De AFM ziet dat er op dit moment al initiatieven zijn om te komen tot een goed dienstverleningsdocument. De AFM geeft marktpartijen nadrukkelijk de ruimte om zelf met uitwerkingen te komen rekening houdend met de geformuleerde aandachtspunten. De komende maanden zal de AFM de verschillende initiatieven in de markt bekijken en nagaan of ze voldoende aansluiten bij de aandachtspunten van de AFM en bij de doelstelling van wet- en regelgeving. De AFM zal handhavend optreden als in strijd wordt gehandeld met wet- en regelgeving. De AFM gaat het dienstverleningsdocument begin 2010 evalueren. In dat kader staat zij open voor suggesties en voorstellen die aansluiten bij het doel en strekking van de wet. Als daar aanleiding voor is zal de AFM op dat moment nadere regels opstellen.

Aandachtspunten

Hieronder volgt een aantal aandachtspunten die u kunt gebruiken voor het opstellen van een dienstverleningsdocument. Deze aandachtspunten zijn niet volledig of uitputtend bedoeld. De AFM wil met deze aandachtspunten bijdragen aan een goede inhoudelijke discussie op basis van doel en strekking van het dienstverleningsdocument. Voor een volledig beeld verwijst de AFM u ook naar tekst en toelichting bij artikel 149b Bgfo. De tekst en toelichting is als [bijlage](#) bij deze leidraad opgenomen.

Beschikbaarheid via internet

Het dienstverleningsdocument moet voorafgaand aan het adviseren of het bemiddelen aan uw klant worden verstrekt. Om uw klant de mogelijkheid te geven verschillende dienstverleningsdocumenten met elkaar te vergelijken, raden wij aan niet alleen het dienstverleningsdocument te overhandigen aan uw klant, maar het document ook op uw website beschikbaar te houden.

Vormvrij, maar niet ten koste van inzicht klant

Het dienstverleningsdocument is vormvrij. Het is dus mogelijk om de verplichte informatie van het dienstverleningsdocument op te nemen in uw bestaande informatiedocumenten zoals bijvoorbeeld een

“dienstenwijzer”. Als u kiest voor een afzonderlijk document maak het dienstverleningsdocument dan bij voorkeur zo kort en overzichtelijk mogelijk. Bepaalde informatie kan worden samengevoegd, als dit niet ten koste gaat van het inzicht voor uw klant en uw klant hierdoor niet wordt misleid.

Taalgebruik duidelijk en helder

Het dienstverleningsdocument moet voor uw klant duidelijk en helder zijn. Denk ook aan uw taalgebruik en houd het zo begrijpelijk mogelijk.

Wees duidelijk over de aard en reikwijdte van uw dienstverlening

Het dienstverleningsdocument heeft tot doel uw klant in staat te stellen inzicht te krijgen in de werkzaamheden die u voor hem gaat verrichten. Wees duidelijk over uw dienstverlening en hoever deze zich uitstrekt. Het is belangrijk dat uw klant weet waar hij aan toe is. Zo is het voor uw klant bijvoorbeeld van belang om te weten of hij een integraal advies krijgt of alleen productadvies. En verder of u contractuele verplichtingen heeft uitsluitend voor één of meer aanbieders te bemiddelen en of u adviseert op grond van een objectieve analyse.

In principe strekt het dienstverleningsdocument zich alleen uit tot complexe producten en hypotheek. Dat houdt in dat niet-complexe bijproducten, zoals een woonlastenverzekering of een overlijdensrisicoverzekering, niet opgenomen hoeven te worden in het dienstverleningsdocument. Voor het inzicht van uw klant verdient het de voorkeur in bepaalde gevallen wel informatie over deze bijproducten op te nemen. Dit kan het geval zijn wanneer deze bijproducten regelmatig in combinatie met een complex product of hypotheek worden bemiddeld.

Wees duidelijk over uw beloning

Het dienstverleningsdocument heeft tot doel uw klant inzicht te geven in de vergoeding die u hanteert voor de werkzaamheden die u verricht. De beloning moet per productsoort worden weergegeven. Om dit begrijpelijk te laten zijn voor uw klant heeft het de voorkeur deze vergoeding in nominale bandbreedtes weer te geven. U kunt de relatie tussen vergoeding en werkzaamheden verduidelijken door aan te geven waar deze van afhangt, bijvoorbeeld de hoeveelheid tijd, mate van complexiteit van het product en manier waarop u nazorg verleent.

Verder moet de provisie passend zijn bij de werkzaamheden die worden verricht. De AFM verwijst u naar de [Leidraad passende provisie financiële dienstverleners](#). Daarin wordt een leidraad gegeven over de toepassing van de passende provisieregels (ook wel inducementregels) voor financiële dienstverleners. Dit document kunt u vinden op de website van de AFM (www.afm.nl).

Structuur dienstverleningsdocument

Om u te helpen bij de vertaling van deze aandachtspunten naar uw dienstverleningsdocument, heeft de AFM een drietal onderwerpen geformuleerd die minimaal aan bod komen in het dienstverleningsdocument. Dit zijn:

1. Welke diensten verrichten wij?
2. Hoe betaalt u ons?
3. Hoeveel bedraagt de hoogte van onze vergoeding?

Om structuur te bieden in uw dienstverleningsdocument worden hieronder suggesties gedaan hoe u deze onderwerpen op kunt nemen. De aandachtspunten ten aanzien van de aard en reikwijdte van de dienstverlening en de beloning komen hierbij aan bod.

1. Welke diensten verrichten wij?

Het dienstverleningsdocument heeft tot doel uw klant te informeren over de werkzaamheden die u voor hem verricht. Dit kunt u inzichtelijk maken door aan te geven of u bemiddelt en/of adviseert en of u na het sluiten van de overeenkomst nog doorlopende werkzaamheden (in de vorm van nazorg) verricht. Ter verduidelijking kunt u aangeven wat deze werkzaamheden inhouden.

Het is belangrijk dat uw klant weet waar hij aan toe is. Voor uw klant is het bovendien van belang om te weten of hij een integraal advies krijgt of alleen productadvies. U kunt dit hier aangeven. Het ligt voor de hand dat u tevens aangeeft of u contractuele verplichtingen heeft uitsluitend voor één of meer aanbieders te bemiddelen en of u adviseert op grond van een objectieve analyse.

Om een goed beeld te geven van uw werkzaamheden is het belangrijk dat uw klant inzicht krijgt in hoeveel (soorten) producten en aanbieders u betreft in uw advisering. Als aanvulling hierop kunt u aangeven wanneer u adviseert en/of bemiddelt in slechts één productsoort of uitsluitend voor één of een beperkt aantal aanbieder(s). Uw klant kan hiermee inzicht krijgen in eventuele beperkingen in uw dienstverlening. Hieronder volgen een aantal voorbeelden van situaties waarover u uw klant kunt informeren:

- “Onze advisering ten aanzien van vermogensopbouw beperkt zich tot “beleggingsverzekeringen”. Mogelijk is een andere productsoort ook voor u geschikt. Naar deze informatie moet u zelf op zoek gaan.”
- “Wij adviseren alleen producten van [naam aanbieder]. Mogelijk hebben andere aanbieders ook producten die voor u geschikt zijn. Naar deze informatie moet u zelf op zoek gaan.”
- “Wij adviseren alleen producten van een beperkt aantal aanbieders. Mogelijk hebben andere aanbieders ook producten die voor u geschikt zijn. Naar deze informatie moet u zelf op zoek gaan.”

2. Hoe betaalt u ons?

Het dienstverleningsdocument heeft tot doel uw klant inzicht te geven in de verschillende wijzen van vergoeding die u hanteert en in de wijze en het moment van betaling. Er is hierbij een aantal mogelijkheden zoals provisie, fee, verrichtingentarief of een abonnement. U kunt bijvoorbeeld aangeven dat uw klant een vast tarief voor uw werkzaamheden betaalt. Geef een overzicht van de verschillende wijzen van vergoeding die u hanteert. In de praktijk komen ook combinaties van verschillende beloningsvormen voor. Belangrijk hierbij is dat de beloningsvorm duidelijk wordt beschreven en toegelicht.

Om een volledig beeld te geven is het goed om aan te geven of de betaling alsmede de hoogte daarvan afhangt van het afsluiten van een bepaald (extra) product.

Als u uitsluitend op fee- óf op provisiebasis werkt, is het goed om dit expliciet te vermelden.

3. Hoeveel bedraagt de hoogte van onze vergoeding?

Met dit onderdeel krijgt uw klant inzicht in de vergoeding die u hanteert. Als u de nominale bandbreedte van uw vergoeding per productsoort inzichtelijk maakt, komt uw klant later niet voor verrassingen te staan.

Productsoort

Het is de bedoeling dat u een overzicht geeft van de beloningsvormen (fee en/of provisie) die u toepast bij complexe producten en hypothecaire kredieten. U kunt dit per productsoort inzichtelijk maken. Bij productsoorten kunt u bijvoorbeeld denken aan annuïteitenhypotheek, aflossingsvrije hypotheek, beleggingsverzekeringshypotheek, spaarhypotheek, beleggingspolis, spaarpolis of bankspaarproduct.

Werkzaamheden

U kunt uw werkzaamheden verdelen in de aard en de reikwijdte. Onder 'aard van de dienstverlening' kunt u inzichtelijk maken of u adviseert en/of bemiddelt. Ook de doorlopende zorgplicht in de vorm van nazorg kunt u hier benoemen. Onder 'reikwijdte' kunt u stilstaan bij het aantal (soorten) producten en aanbieders dat u betreft in uw advisering en/of bemiddeling.

Vergoeding

Bij dit onderdeel kunt u de bedragen specificeren door middel van een bandbreedte. U kunt deze bedragen bijvoorbeeld opnemen in een tabel.

Als u provisie ontvangt, kunt u per productcategorie een bandbreedte geven waarbinnen uw minimale en maximale vergoeding valt. De bandbreedte heeft betrekking op alle aanbieders van de aangeboden productsoorten en alle mogelijke productinvullingen. De bandbreedte is dus bij voorkeur niet gebaseerd op een maatmens. Vermeld bij voorkeur ook exacte bedragen (nominaal, dus geen percentages). Nominale bedragen zijn het meest inzichtelijk voor uw klant en maken ook een vergelijking met fee-beloning mogelijk. Het komt de vergelijking ten goede als u ook bij alleen provisie-inkomsten een indicatie geeft van het aantal benodigde uren. Als de bandbreedtes en het aantal uren verschillen per productcategorie, ligt het voor de hand dat u dit aangeeft per productcategorie.

Als u op declaratiebasis werkt, kunt u concreet aangeven welk uurtarief u hanteert en een indicatie geven van het aantal uren dat u bezig bent. Als u vervolgens het totaalbedrag noemt, is dit goed vergelijkbaar met de bedragen bij provisie.

Het is belangrijk dat uw klant er op kan rekenen dat uw beloning binnen de opgegeven bandbreedtes blijft. Als dit niet mogelijk is, bijvoorbeeld bij speciale wensen, bespreek dit dan zo snel mogelijk met uw klant.

Houd bij de provisie-inkomsten wel rekening met de passende provisie regels (inducementregels). De provisie moet passend zijn bij de werkzaamheden die worden verricht.

Om het voorgaande te illustreren geven wij hier een voorbeeld van een tabel waarin de informatie kan worden gepresenteerd.

Productsoort	Aard van de dienst	Reikwijdte	Indicatie aantal uur	Inkomsten Provisie	Inkomsten fee €xx per uur
Annuïteitenhypotheek tot €x van €x tot €x	Advisering, bemiddeling Mét nazorg	Keuze uit x producten van x aanbieders	x-x x-x	€x - €x €x - €x	€x - €x €x - €x
Beleggingsverzekeringshypotheek tot €x van €x tot €x	Advisering, bemiddeling Mét nazorg	Keuze uit x producten van x aanbieders	x-x x-x	€x - €x €x - €x	€x - €x €x - €x
Beleggingsverzekeringshypotheek tot € van € tot €x	Advisering, bemiddeling Zonder nazorg	Keuze uit x producten van x aanbieders	x-x x-x	€x - €x €x - €x	€x - €x €x - €x
Beleggingsverzekeringshypotheek tot € van € tot €x met overlijdensrisico-verzekering	Advisering, bemiddeling Zonder nazorg	Keuze uit x producten van x aanbieders	x-x x-x	€x - €x €x - €x	€x - €x €x - €x

Let op! Dit voorbeeld dient slechts om de aandachtspunten te illustreren. Uw situatie kan hiervan afwijken.

Artikel 149b Bgfo

1. Een adviseur die niet tevens aanbieder is of een bemiddelaar verstrekt in het kader van het tot stand brengen van een overeenkomst met een consument inzake een complex product of hypothecair krediet een dienstverleningsdocument aan de consument.

2. Het dienstverleningsdocument bevat de volgende informatie:

a. de aard en reikwijdte van zijn dienstverlening;

b. de verschillende wijzen van zijn beloning, onderscheiden naar soort financieel product, alsmede een specificatie van de hoogte van de beloning.

3. Het dienstverleningsdocument wordt voorafgaand aan het adviseren of, indien het een bemiddelaar betreft die niet adviseert voorafgaand aan het bemiddelen verstrekt.

4. De Autoriteit Financiële Markten kan nadere regels stellen met betrekking tot de wijze waarop de informatie, bedoeld in het tweede lid, in het dienstverleningsdocument wordt geformuleerd, gepresenteerd of verstrekt.

Toelichting Artikel 149b

Dit artikel is gebaseerd op de artikelen 4:72, derde lid, onderdeel a en 4:73, derde lid, onderdeel a, van de wet. Een adviseur of bemiddelaar dient op grond van het eerste lid een dienstverleningsdocument op te stellen en aan de consument te verstrekken. De invoering van het document heeft als doel om de consument in een zo vroeg mogelijk stadium inzicht te verschaffen in de wijzen van beloning van adviseurs en bemiddelaars. De bedoeling van deze bepaling is om de consument in staat te stellen om een bewuste keuze te maken tussen de verschillende vormen van beloning die de adviseur of bemiddelaar ontvangt voor de dienstverlening die deze voor de consument verricht. Het dienstverleningsdocument is een informatiedocument. Omdat behalve van een vergoeding voor het bemiddelen ook sprake kan zijn van een vergoeding voor het enkel adviseren terzake van een financieel product, is behalve de bemiddelaar ook de adviseur die niet tevens aanbieder is opgenomen als normadressaat.

In het dienstverleningsdocument dient op grond van het tweede lid, onderdeel a, de aard en reikwijdte van de dienstverlening van de adviseur en bemiddelaar te worden beschreven. De adviseur en bemiddelaar dienen op grond van onderdeel b in het document informatie op te nemen over de verschillende wijzen van beloning die de adviseur of bemiddelaar hanteert. De adviseur of bemiddelaar kan op basis van een van de aanbieder- en productonafhankelijke beloning zijn diensten verlenen. Hiervan is bijvoorbeeld sprake indien de adviseur of bemiddelaar op basis van een uurtarief werkt en het aantal uren gemoeid met de bemiddeling of advisering aan de consument in rekening brengt. Ook is mogelijk dat de adviseur of bemiddelaar voor door hem gedefinieerde vormen van dienstverlening een vast bedrag in rekening brengt of een percentage van bijvoorbeeld een te verstrekken hypothecair krediet. De adviseur of bemiddelaar kan echter ook op basis van een aanbieder- en productafhankelijke beloning zijn diensten verlenen. Hiervan is bijvoorbeeld sprake indien de aanbieder voor het bemiddelen of adviseren provisie betaalt die wordt verdisconteerd in de door de consument te betalen prijs voor het aangeboden product. Bij aanbieder- en productafhankelijke beloning bestaat het risico dat de adviseur of bemiddelaar zich laat beïnvloeden door de hoogte van de provisie die een bepaalde aanbieder voor een bepaald product betaalt. Het is de bedoeling dat de adviseur of bemiddelaar een overzicht geeft van alle beloningsvormen die hij toepast en daarbij onderscheid maakt naar productsoort waarvoor hij adviseert of bemiddelingsactiviteiten verricht. De adviseur of bemiddelaar dient de beloning op grond van

onderdeel b bovendien te specificeren. In het geval van aanbieder- of productonafhankelijke beloning (fee variant) dient de adviseur of bemiddelaar bijvoorbeeld concreet aan te geven welk uurtarief hij hanteert en een indicatie te geven van het aantal uren dat met zijn dienstverlening zal zijn gemoeid. In geval van aanbieder- of productafhankelijke beloning (provisie) dient de adviseur of bemiddelaar per productcategorie een bandbreedte te geven waarbinnen de minimale en maximale provisiehoogte valt met daarbij de kanttekening dat de daadwerkelijke hoogte afhankelijk is van de aanbieder. Ook ingeval de adviseur of bemiddelaar niet het hele bedrag van de door een aanbieder betaalde provisies ontvangt, maar een deel hiervan wordt ontvangen door bijvoorbeeld een inkoopcombinatie of serviceprovider die optreedt als tussenschakel tussen de betreffende aanbieder en de adviseur of bemiddelaar die rechtstreeks klantcontact heeft, geldt dat de adviseur of bemiddelaar inzicht moet bieden in het hele bedrag aan provisies dat een aanbieder voor een bepaald product betaalt.

Het dienstverleningsdocument vertoont tot op zekere hoogte overeenkomsten met de binnen het kader van het uit de MiFID voortvloeiende Nationaal regime verplicht gestelde cliëntovereenkomst die in ieder geval de aard en reikwijdte van de dienstverlening van de onderneming in haar relatie met de betreffende cliënt moet bevatten. Een groot verschil is dat de hiervoor bedoelde cliëntovereenkomst uiterlijk aan het einde van de dienstverlening door de onderneming en door de cliënt moet worden ondertekend, terwijl het dienstverleningsdocument een eenzijdig tot de klant gericht informatiedocument is dat in een zo vroeg mogelijk stadium van de dienstverlening moet worden verstrekt.

Het derde lid bepaalt het moment waarop het dienstverleningsdocument moet worden verstrekt. De consument zal met de adviseur of bemiddelaar normaliter in eerste instantie een oriëntatiefase doorlopen waarin de consument vrijblijvend om informatie vraagt die in een bepaalde behoefte voorziet, bijvoorbeeld de financiering van de eigen woning of een pensioenvoorziening. Na afloop daarvan zal duidelijk zijn of en, zo ja, voor welke productsoort de consument een offerte wenst. De adviseur of bemiddelaar dient voorafgaand aan het moment waarop hij daadwerkelijk zijn advies- of bemiddelingsactiviteiten start – dit wordt in de praktijk meestal vooraf gegaan door het opstellen van het klantprofiel – het dienstverleningsdocument aan de consument te overhandigen. De consument verkrijgt daarmee voorafgaand aan de daadwerkelijke materiële dienstverlening van de adviseur of bemiddelaar inzicht in de beloning van de adviseur of bemiddelaar, zodat hij op basis daarvan bewust kan kiezen voor een bepaalde beloningsvorm. Het moment van verstrekken dient samen te vallen met het moment waarop er een risico kan bestaan dat de dienstverlening van de adviseur of bemiddelaar daadwerkelijk door een wijze van beloning kan worden beïnvloed. In artikel 49 is bepaald dat informatie die ingevolge artikel 4:72, eerste lid en artikel 4:73, eerste lid van de wet moet worden verstrekt schriftelijk wordt verstrekt en dat een financiële onderneming de informatie via een andere duurzame drager kan verstrekken, indien deze zich ervan heeft vergewist dat de consument over de benodigde middelen beschikt om kennis te nemen van de aldus te verstrekken informatie. Hierin ligt de mogelijkheid besloten om het dienstverleningsdocument op elektronische wijze te verstrekken.

De tussenpersoon moet kunnen aantonen dat hij het dienstverleningsdocument conform het derde lid tijdig aan de consument heeft verstrekt. Het ligt daarom in de rede dat de tussenpersoon zijn bedrijfsproces zodanig inricht dat wordt vastgelegd dat een consument het dienstverleningsdocument voorafgaand aan het adviseren of het bemiddelen heeft ontvangen. De tussenpersoon kan er bijvoorbeeld voor kiezen om de consument voor ontvangst van het dienstverleningsdocument te laten tekenen of bijvoorbeeld de consument een bevestigingsmail te laten sturen wanneer deze het dienstverleningsdocument op elektronische wijze heeft ontvangen. Het dienstverleningsdocument is puur een informatiedocument en dat betekent dat de consument op generlei wijze rechtens wordt gebonden aan de adviseur of bemiddelaar om bepaalde diensten af te nemen of om bepaalde

overeenkomst inzake een complex product of een hypothecair product met een aanbieder te sluiten. Het dienstverleningsdocument maakt enkel de verschillende beloningsvormen van de adviseur of bemiddelaar transparant. Voor het overige is het dienstverleningsdocument vormvrij geformuleerd. Dit betekent dat niet sprake hoeft te zijn van een apart document, zolang het door de adviseur of bemiddelaar gehanteerde document maar alle elementen bevat die in het tweede lid worden genoemd. Zo zou het dienstverleningsdocument mits aan alle voornoemde voorwaarden wordt voldaan kunnen worden aangevuld met andere elementen. Uitgesloten is bijvoorbeeld dat het dienstverleningsdocument onderdeel is van een voor de consument bindend opdrachtenformulier. Het dienstverleningsdocument is een puur informatief document en mag geen overeenkomst zijn. Het is aan de adviseur of bemiddelaar en de consument om na de verstrekking van het document concrete afspraken te maken over de te leveren dienstverlening en de wijze en hoogte van de beloning die hier tegenover staat.

Op basis van het vierde lid kan de AFM nadere regels stellen met betrekking tot de wijze waarop de informatie bedoeld in het tweede lid moeten worden geformuleerd, gepresenteerd of verstrekt. Het is denkbaar dat de AFM in dat verband voorschrijft dat de adviseur of bemiddelaar in een tabel een overzicht dient te geven van de verschillende productsoorten (annuïteitenhypothec, aflossingsvrije hypothec, beleggingsverzekeringshypothec, complexe producten) en de daarbij behorende bandbreedtes van verschillende beloningsvormen (fee varianten of provisie varianten). Ook kan hierbij worden gedacht aan het voorschrijven van het op een bepaalde wijze verstrekken van het dienstverleningsdocument aan de consument in het geval in de praktijk blijkt dat door de wijze van verstrekking het dienstverleningsdocument niet voldoende onder de aandacht van consumenten wordt gebracht. Dit om te bewerkstelligen dat consumenten conform het derde lid voorafgaand aan de materiele dienstverlening van de adviseur of bemiddelaar daadwerkelijk in staat worden gesteld om te kiezen voor een bepaalde beloningsvorm.

Bron: Staatsblad 2008, 546

Autoriteit Financiële Markten

T 020 797 2000 | F 020 797 3800

Postbus 11723 | 1001 GS AMSTERDAM

www.afm.nl

De tekst in deze brochure is met zorg samengesteld en is informatief van aard. U kunt er geen rechten aan ontleen. Door besluiten op nationaal en internationaal niveau is het mogelijk dat de tekst niet langer actueel is wanneer u deze leest. De Autoriteit Financiële Markten (AFM) is niet aansprakelijk voor de eventuele gevolgen – zoals bijvoorbeeld geleden verlies of gederfde winst – ontstaan door acties ondernomen naar aanleiding van deze brochure.

