

Hart Advocaten: ken uw duurzame klant

Casper Westerink - 20 juli 2022



Op 2 augustus 2022 treedt een nieuwe gedelegeerde Mifid II verordening in werking die beleggingsondernemingen verplicht om de duurzaamheidsvoorkeuren van klanten in te winnen als onderdeel van het ken-uw-klant beginsel. Deze nieuwe verplichting geldt zowel voor vermogensbeheer als voor beleggingsadvies, maar niet voor execution-only dienstverlening.

Deze nieuwe verplichting kan niet los gezien worden van twee andere belangrijke onderwerpen die eveneens als gevolg van duurzaamheidswetgeving impact zullen hebben op de bedrijfsvoering en dienstverlening van iedere beleggingsonderneming. Het gaat dan om product governance, informatieverplichtingen en het ken-uw-klant beginsel. Hierna een korte uitleg over de samenhang tussen deze onderwerpen.

Product governance

Beleggingsondernemingen zullen hun product governance proces moeten aanpassen als gevolg van een gedelegeerde richtlijn die in werking treedt op 22 november 2022.

De essentie van deze richtlijn is dat bij de beoordeling van beleggingsproducten die door een beleggingsonderneming worden gedistribueerd (opname in het assortiment/beleggingsuniversum), de duurzaamheidsfactoren van het desbetreffende beleggingsproduct onderzocht moeten worden.

In feite een due diligence verplichting. De uitkomst van dit onderzoek stelt de beleggingsonderneming in staat om vast te stellen welke beleggingsproducten aansluiten bij de duurzaamheidsvoorkeuren van klanten

SFDR informatieverplichtingen

Een beleggingsonderneming die beleggingsadvies of vermogensbeheer aanbiedt, moet voldoen aan precontractuele informatieverplichtingen jegens het publiek en aan specifieke (nazorg) informatieverplichtingen jegens klanten. Bijvoorbeeld de verplichting om in precontractuele informatie transparant te zijn over de duurzaamheidskenmerken en -doelstellingen van de beleggingsproducten die worden gedistribueerd.

Deze informatieverplichting bevordert het bewustzijn van klanten om duurzaam te beleggen en strekt ertoe om beleggingsondernemingen transparant te laten zijn over hun duurzaamheidsbeleid. Klanten kunnen in de oriëntatiefase al kennis nemen van het duurzaamheidsbeleid van de beleggingsonderneming waarvan zij diensten willen afnemen (of voornemens zijn dat te doen).

Ken-uw-klant

De verplichting om informatie in te winnen over de doelstelling, financiële positie, risicobereidheid, kennis en ervaring van de klant, wordt uitgebreid met de verplichting om de duurzaamheidsvoorkeuren van een klant in te winnen. Zijn eenmaal de duurzaamheidsvoorkeuren van een klant ingewonnen dan kan bezien worden of de beleggingsproducten daarop afgestemd kunnen worden.

Hierna enkele belangrijke praktijkvragen over dit nieuwe ken-uw-klant beginsel.

Per wanneer?

Beleggingsondernemingen moeten vanaf 2 augustus 2022 de duurzaamheidsvoorkeuren van nieuwe klanten inwinnen. Dat geldt niet voor bestaande klanten. Voor bestaande klanten geldt een overgangsregime. Dit regime houdt in dat de duurzaamheidsvoorkeuren bij het eerste contactmoment met de klant na de inwerkintreding van de gedelegeerde Mifid II verordening kunnen worden ingewonnen.

In de praktijk kan dit betekenen dat bij de jaarlijkse actualisering van de ken-uw-klant gegevens van bestaande klanten de

individuele duurzaamheidsvoorkeuren in kaart gebracht moeten worden. Het eerste gesprek kan ook plaatsvinden bij de verstrekking van de geschiktheidsverklaring (in het geval van vermogensbeheer).

De tweetrapsraket

ESMA heeft in haar consultatiedocument uit januari van dit jaar aangegeven dat beleggingsondernemingen een tweetrapsraket moeten hanteren bij de uitvraag van de klantgegevens. De eerste stap is het toepassen van het ken-uw-klant beginsel door het uitvragen van de financiële positie, doelstelling, risicobereidheid, kennis en ervaring van de klant.

Deze klantgegevens resulteren in een beleggersprofiel (bijv. neutraal of offensief). Dit is de huidige praktijk. De tweede stap is het uitvragen van de duurzaamheidsvoorkeuren van de klant.

Deze volgorde is van belang om een goed onderscheid te kunnen maken tussen de financiële doelstelling en de niet financiële doelstelling (de duurzaamheidsvoorkeuren). Tussen deze twee doelstellingen kan een spanningsveld ontstaan – bijvoorbeeld omdat de duurzaamheidsvoorkeuren ten koste gaan van het nagestreefde doelvermogen – en het zichtbaar maken van dit spanningsveld stelt de klant in staat een afgewogen keuze te maken.

Hoe gedetailleerd moeten de voorkeuren zijn?

Beleggingsondernemingen worden verplicht om de duurzaamheidsvoorkeuren van de klant in te winnen ten aanzien van drie categorieën financiële instrumenten, te weten ecologisch duurzame beleggingen, duurzame beleggingen en beleggingen die rekening houden met de belangrijkste ongunstige effecten op duurzaamheidsfactoren.

Ten aanzien van ecologisch duurzame beleggingen en duurzame beleggingen moeten ook de gewenste minimumpercentages worden vastgesteld, dit met het oog op de samenstelling van de portefeuille.

Hoe te adviseren of te beheren?

Een beleggingsonderneming mag geen adviezen verstrekken of als beheerder beleggingsproducten opnemen in de portefeuille die niet in overeenstemming zijn

met de duurzaamheidsvoorkeuren van de klant. Een logische regel die inhoudt dat een client mag verwachten dat de aanbevolen beleggingsproducten aansluiten op zijn duurzaamheidsvoorkeuren.

Wat als niet voldaan kan worden aan de voorkeuren?

Indien een beleggingsonderneming niet kan voldoen aan de duurzaamheidsvoorkeuren van de klant dan zijn er twee mogelijkheden. Of de klant neemt elders beleggingsdiensten af of de klant past zijn duurzaamheidsvoorkeuren aan. Dat laatste is toegestaan indien aan twee voorwaarden wordt voldaan.

De eerste voorwaarde is dat de beleggingsonderneming vastlegt dat sprake is van een afwijkende keuze door de client. De tweede voorwaarde is dat ook de redenen daarvoor vastgelegd worden. Het is dus niet zo dat een beleggingsonderneming de dienstverlening moet weigeren indien niet aan de duurzaamheidsvoorkeuren van de klant kan worden voldaan.

Tekst en uitleg geven

Niet iedere klant zal een kant en klaar antwoord hebben op de vraag of hij duurzaam wil beleggen en wat hij daaronder verstaat. Daarom geeft ESMA in haar consultatiedocument aan dat beleggingsondernemingen klanten moeten helpen bij het formuleren van hun duurzaamheidsvoorkeuren door hen van adequate informatie te voorzien. Zo schrijft ESMA: “as part of the suitability assessment, firms should help clients in understanding the concept of ‘sustainability preferences’, the different types of products included under the definition of ‘sustainability preferences’, the features and the choices to be made in this context.”

Wat als er geen duurzame beleggingen worden aangeboden?

De duurzaamheidsvoorkeuren van klanten moeten ook ingewonnen worden indien de beleggingsonderneming geen propositie aanbiedt die voorziet in duurzaam beleggen.

Ook is het niet toegestaan om de duurzaamheidsvoorkeuren in te winnen door aan klanten de duurzaamheids-propositie(s) te tonen die beschikbaar is met het verzoek aan de klant om te bevestigen of de klant daarin



geïnteresseerd is dan wel dat deze propositie aansluit bij zijn duurzaamheidsvoorkeuren.

Casper Westerink is advocaat bij Hart Advocaten, dat één van de kennispartners van Investment Officer is en maandelijks een bijdrage levert.

Dit artikel is afkomstig van de redactie van Investment Officer, een journalistiek platform voor professionals werkzaam in de beleggingsindustrie.