

# beschikking

---

## GERECHTSHOF AMSTERDAM

afdeling civiel recht en belastingrecht, team I

zaaknummer : 200.127.525/01

### **beschikking van de meervoudige burgerlijke kamer van 12 november 2013**

inzake het verzoek tot verbindendverklaring van een overeenkomst als bedoeld in artikel 7:907 lid 1 BW van:

1. mr. R.J. SCHIMMELPENNINCK en mr. B.F.M. KNÜPPE, gezamenlijk handelend in hun hoedanigheid van curatoren in het faillissement van DSB Bank N.V., gevestigd te Wognum, advocaat: mr. A. Knigge te Amsterdam,
2. STICHTING STEUNFONDS PROBLEEMHYPOTHEKEN, gevestigd te Lelystad, advocaat: mr. M. de Vries te Bussum,
3. STICHTING PLATFORM AANDELEN LEASE, gevestigd te Nieuwegein, advocaat: mr. M. Bonefaas te Hoorn,
4. STICHTING BELANGEN RECHTSBIJSTANDVERZEKERDEN DSB, gevestigd te Amsterdam, advocaat: mr. J.H. Lemstra te Amsterdam,
5. BNP PARIBAS CARDIF SCHADEVERZEKERINGEN N.V., gevestigd te Oosterhout, advocaat: mr. C.W.M. Lieverse te Amsterdam,
6. BNP PARIBAS CARDIF LEVENSVERZEKERINGEN N.V., gevestigd te Oosterhout, advocaat: mr. C.W.M. Lieverse te Amsterdam,
7. SRLEV N.V., gevestigd te Alkmaar, advocaat: mr. A. Knigge te Amsterdam,
8. LONDON GENERAL INSURANCE COMPANY LTD, gevestigd te Amsterdam, advocaat: mr. A. Knigge te Amsterdam,
9. JUBILEE EUROPE B.V., gevestigd te Amsterdam, advocaat: mr. A. Knigge te Amsterdam,
10. WAARD LEVEN N.V., gevestigd te Heerhugowaard, advocaat: mr. A. Knigge te Amsterdam,
11. WAARD SCHADE N.V., gevestigd te Heerhugowaard, advocaat: mr. A. Knigge te Amsterdam,

---

12. HOLLANDS WELVAREN LEVEN N.V.,  
gevestigd te Wognum,  
advocaat: mr. A. Knigge te Amsterdam,  
13. TADAS VERZEKERINGEN B.V.,  
gevestigd te Heerhugowaard,  
advocaat: mr. A. Knigge te Amsterdam,  
verzoekers.

Verweerders:

1. T. den Hollander,  
wonende te Oegstgeest,  
2. A.T. Blaauw,  
wonende te Oegstgeest,  
3. M.P.M. van Hal,  
wonende te Uift,  
4. J.W. Kastein,  
wonende te Uift,  
advocaat: mr. G.J. Dommerholt te Zwolle.

## **1. Procesverloop**

Verzoekers hebben op 27 mei 2013 een verzoekschrift met bijlagen ingediend.

Op 14 juni 2013 heeft een regiezitting plaatsgevonden. Daarvan is proces-verbaal opgemaakt.

Bij brief van 28 juni 2013 hebben verzoekers nadere stukken ingediend met betrekking tot de schuldeisers in het faillissement van DSB Bank, relevante uitspraken van rechterlijke instanties en aan DSB Bank opgelegde bestuursrechtelijke en strafrechtelijke sancties.

Bij brief van 31 juli 2013 hebben verzoekers een aanvulling gegeven met betrekking tot relevante uitspraken van rechterlijke instanties.

Bij brief van 22 augustus 2013 hebben verzoekers stukken ingediend met betrekking tot de plaatsgevonden aankondiging in nieuwsbladen en op internet.

Op 16 september 2013 hebben verweerders een verweerschrift ingediend, met bijlagen.

Bij brief van 16 september 2013 hebben verzoekers stukken ingediend met betrekking tot de oproeping van belanghebbenden en nadere stukken met betrekking tot de uitvoering van het Akkoord op Hoofdlijnen.

---

Bij brief van 8 oktober 2013 hebben verzoekers stukken ingediend ten behoeve van de mondelinge behandeling, waaronder een deskundigenrapport, een voortgangsrapportage met betrekking tot de uitvoering van het Akkoord op Hoofdlijnen en een overzicht van mediaberichtgeving naar aanleiding van het Akkoord op Hoofdlijnen.

Bij brief van 10 oktober 2013 hebben verzoekers stukken ingediend met betrekking tot de bekendmaking van een verbindendverklaring.

Bij e-mails van 11 en 14 oktober 2013 hebben verweerders stukken ingediend ten behoeve van de mondelinge behandeling.

Een van de belanghebbenden heeft bij e-mail van 15 oktober 2013 een verklaring ingezonden ten behoeve van de mondelinge behandeling.

De mondelinge behandeling van het verzoekschrift heeft plaatsgevonden op 15 oktober 2013. Bij die gelegenheid zijn de standpunten van verzoekers en verweerders aan de hand van pleitnotities en nadere stukken toegelicht door hun advocaten en hebben belanghebbenden het woord gevoerd. Daarvan is proces-verbaal opgemaakt.

Vervolgens is de behandeling van de zaak gesloten. Uitspraak is (nader) bepaald op heden.

## **2. Beoordeling**

### *Inleiding*

2.1 Het hof heeft behoefte aan nadere inlichtingen. De inlichtingen hebben betrekking op de redelijkheid van de vergoeding die ingevolge de overeenkomst toekomt aan afnemers van koopsompolissen waarvan de koopsom is gefinancierd uit een door DSB Bank verleend krediet.

### *Het rapport van de commissie van onderzoek DSB Bank*

2.2 Volgens opgave van verzoekers heeft DSB Bank 231.467 koopsompolissen verkocht voor een bedrag van in totaal € 830.529.833,-, waarin begrepen een bedrag van in totaal € 513.439.605,- aan provisies (inclusief tekencommissie). Deze opgave is te vinden op bladzijde 120 van het in opdracht van de Minister van Financiën en onder leiding van prof. mr. M. Scheltema uitgebrachte rapport van de commissie van onderzoek DSB Bank van 23 juni 2010 (hierna: het rapport). Verzoekers verwijzen in hun verzoekschrift naar het rapport. Met betrekking tot koopsompolissen is op bladzijde 116 en volgende van het rapport onder meer het volgende vermeld:

#### *'Kern van het traditionele verdienmodel van DSB*

De kern van het traditionele verdienmodel van DSB is het aanbieden van financieringscontracten aan particulieren (consumptief krediet en woninghypotheken) waarbij tegelijkertijd verzekeringscontracten worden afgesloten. Voor het grootste deel van de verzekeringscontracten

is de premie voor de gehele looptijd ineens en vooraf, bij het afsluiten van het contract, betaald door middel van een koopsom. De koopsom wordt meegefinancierd in de lening of het doorlopende krediet. Een groot deel van de koopsom bestaat uit provisie en tekencommissie voor DSB. De provisie en tekencommissie worden direct bij het afsluiten van het verzekeringscontract door DSB als verdiend beschouwd en volledig als opbrengst in de winst- en verliesrekening in het jaar van afsluiten verantwoord. Provisie en tekencommissie worden dus niet uitgespreid over de looptijd van het contract. Een klein deel van de provisie wordt gereserveerd voor het risico van premierestitutie bij voortijdige beëindiging. Gedurende de looptijd van de financieringsovereenkomst wordt een rentemarge behaald op de lening of het krediet en in de winst- en verliesrekening opgenomen naarmate de looptijd verstrijkt. In dit model bestaat een grote druk op de organisatie om steeds weer nieuwe verzekeringscontracten af te sluiten om daarmee de stroom van provisieopbrengsten op gang te houden.

#### *Marktbenadering en distributiekanaalen*

Klanten voor kredietverstrekking werden geworven door advertenties in tijdschriften en spotjes op radio en televisie, almede door *banners* en andere trekkers naar verschillende websites voor het lenen van geld. DSB opereerde onder verschillende labels, waarvan DSB, Frisia Financieringen, Becam, Postkrediet en Lenen.nl waarschijnlijk de bekendste namen zijn. Door sportsponsoring werd een grote naamsbekendheid verkregen voor het DSB label. Potentiële klanten werden opmerkelijk gemaakt op voordelige rentetarieven in vergelijking met andere aanbieders. Belangstellenden werden uitgenodigd om telefonisch contact op te nemen of een formulier via één van de websites in te zenden. Daarnaast paste DSB telemarketing toe. Dat houdt in dat de eigen klanten of potentiële nieuwe klanten actief per telefoon werden benaderd om de belangstelling voor een nieuwe of herziene financiering te polsen.

(..) Potentiële relaties die na een eerste screening van de financieringsaanvraag in aanmerking kwamen voor het aangaan van een financieringsovereenkomst, werden uitgenodigd voor een gesprek op één van de vestigingen of kregen huisbezoek van een van de accountmanagers.

#### *Verzekeringsproducten*

Aanvankelijk vormden de provisies uit verzekeringsproducten de belangrijkste bron van regelmatig terugkerende inkomsten. (..)

De provisies op verzekeringsproducten hebben voornamelijk betrekking op zogenaamde betalingsbeschermers die dekking bieden voor overlijdensrisico en arbeidsongeschiktheid tijdens de looptijd van de verstrekte financieringen. Uit een overzicht opgesteld uit de polisbestanden van DSB Verzekeringen B.V. per 30 september 2009 blijkt dat meer dan 60% van de totale provisieopbrengsten van verzekeringen is verdiend met het afsluiten van overlijdensrisico-verzekeringen en zo'n 30% met het afsluiten van arbeidsongeschiktheidverzekeringen.

Kenmerkend voor DSB is dat het overgrote deel van de polissen is afgesloten in combinatie met verstrekte financieringen en dat de verzekeringspremie bij het aangaan van het contract ineens door middel van een koopsom werd voldaan voor de gehele looptijd van de polis. De koopsom werd door DSB voor de cliënten gefinancierd door een verhoging van de verstrekte lening of het verstrekte krediet. Veelal diende de verzekering om bij overlijden of arbeidsongeschiktheid de aan DSB verschuldigde bedragen voor opgenomen leningen en kredieten terug te betalen. De positie van DSB werd op die manier beschermd voor wanbetaling als gevolg van overlijden of arbeidsongeschiktheid van de debiteur. De hoogte van de provisie (inclusief tekencommissie) bedroeg over de periode 1996 tot en met 2009 gemiddeld circa 56% van de gemiddeld in de periode ontvangen koopsommen. Op basis van het bestand van op 30 september 2009 nog lopende polissen bedraagt de gemiddelde provisie (inclusief tekencommissie) van die polissen circa 62% van de ontvangen koopsommen.

Afhankelijk van de omvang van de koopsom kon het relatieve aandeel van provisies (inclusief tekencommissie) aanzienlijk boven het hiervoor genoemde gemiddelde van 56% respectievelijk 62% oplopen.

### **5.1 Inleiding**

(..) De kern van het verdienmodel van DSB was, zoals in hoofdstuk 4 al is gebleken, de combinatie van het aanbieden van krediet en het bemiddelen in met dat krediet verbonden

verzekeringen. In deze combinatie hebben zich ook de ernstigste zorgplichtproblemen voorgedaan. (..)

#### **5.4 Kredietverlening en bijkomende verzekeringen**

##### **5.4.1 Inleiding**

De meeste problemen rond de producten van DSB concentreren zich rond de kredietverlening en de bij die kredietverlening afgesloten verzekeringen. (..)

##### **5.4.2 Het beeld van de wijze van zaken doen door DSB**

(..) DSB had een agressief marketingbeleid, waarin zij succesvol de indruk wekte een goedkope, dan wel de goedkoopste, aanbieder van krediet te zijn. Dat is belangrijk, omdat de meeste kredietklanten slechts zijn geïnteresseerd in de laagste rente of de laagste maandlasten. Dat zij bijvoorbeeld over de looptijd van de lening uiteindelijk veel duurder uit zijn, interesseert hen niet. Daarbij kwam dat voor degenen die krediet hadden uitstaan op kredietkaarten of bij postorderbedrijven, het alternatief van DSB inderdaad voordeliger kon zijn. De primaire doelgroep van DSB waren mensen met een lagere opleiding en een laag inkomen, maar later werden ook mensen uit hogere inkomensgroepen (hypotheek)klant van DSB. DSB gaf in verhouding tot andere spelers op de markt veel geld uit aan marketing. Klanten werden vaak thuis 'aan de keukentafel' bezocht. Dat bleek tot meer resultaat te leiden dan afspraken op een kantoor van DSB. De verkoper had een printer bij zich, waardoor hij de contracten meteen kon uitprinten. Stukken werden in de regel niet van tevoren opgestuurd en bedenktijd werd de toekomstige klant nauwelijks gelaten.

De lage rente waarvoor werd geadverteerd, was een lokkertje. Deze rente was namelijk alleen van toepassing indien de klant naast zijn krediet een of meer verzekeringen afsloot. Aan de provisie op deze verzekeringen, verdiende DSB veel geld. Zo maakte zij een eventueel verlies op de rente goed. Hoeveel DSB precies aan koopsommen verdiende, verschilde over de tijd. Zo is bij hypotheek op enig moment een procentuele demping op de provisie aangebracht, omdat bij hoge bedragen de provisie te zeer opliep. Ook is in 2007 een beweging ingezet om de provisieomvang te verlagen. Daarvan is DSB eind 2007, begin 2008 weer teruggekomen. In het tweede kwartaal 2009, ten slotte, werd het provisiestelsel grondig herzien.

De verkopers van DSB werden gestuurd op het 'verkopen' van verzekeringspolissen. Binnen DSB heerste een commerciële cultuur waarin de termen 'verkopen' en 'verkoper' gebruikt werden in plaats van adviseren en adviseur. Een groot deel van de beloning van de verkopers was variabel, en (mede) afhankelijk van de verdiende provisie. DSB kende ook een 'malussysteem', waarin een adviseur die een klant verkeerd geadviseerd had, werd gekort met € 100. Dat systeem werd echter toegepast binnen de adviesnormen van DSB, die lange tijd tekortschoten (zie hierna). Volgens een betrokkene bij het verkoopproces kregen klanten fictieve namen van verkopers te horen, zodat niet meer te achterhalen was met wie zij contact hadden gehad. Het klagen over verkopers, of het doen van navraag, werd daardoor bemoeilijkt.

De geadviseerde risicoverzekeringen werden in de regel betaald in de vorm van een koopsom, die werd meegefinancierd met het krediet. De krediet som nam daardoor fors toe, evenals de te betalen rente. Door de extra lening voor de hoge provisie, werd in wezen een hoger rentepercentage in rekening gebracht over het bedrag dat de klant oorspronkelijk wilde lenen. Immers, de rest van de lening vloeide grotendeels als provisie naar DSB terug en kwam niet in handen van de klant. Aan het eind van deze paragraaf is dit geïllustreerd meteen praktijkvoorbeeld.

Zoals in de hoofdstukken 2 en 4 nader is beschreven, begon Scheringa zijn activiteiten als bemiddelaar in consumptief krediet. Later ging hij ook bemiddelen in hypothecair krediet, waardoor hogere provisies op de verzekeringen ontvangen konden worden. Door zelf als bank te gaan optreden, kon DSB het rentetarief commercieel variëren om de koopsommen aantrekkelijker te maken. Bovendien werd zo ook aan de rente verdiend. DSB kocht andere partijen in de keten op, zodat in veel gevallen alle provisie als winst aan DSB zelf toekwam.

Lang niet altijd was er een noodzaak voor het sluiten van een verzekering, terwijl dit toch gebeurde. Soms werden verzekeringen verkocht die nimmer tot uitkering zouden kunnen komen. (..) In theorie kon de klant zijn verzekeringen na het afsluiten nog twee weken opzeggen. In de

praktijk waren de meeste verzekeringsnemers met die mogelijkheid niet bekend. Wie toch wilde opzeggen, stuitte soms op administratieve moeilijkheden.

Kredietnemers die leenden met een variabele rente, hetgeen zich vooral bij doorlopend krediet voordeed, werden in veel gevallen geconfronteerd met een snelle en periodieke rentestijging. Ook in dit opzicht was de geadverteerde rente een lokkertje. Van betrokkenen bij het verkoopproces en van klanten heeft de Commissie vernomen dat klanten in dergelijk geval na verloop van tijd weer werden benaderd door een ander label van DSB, met een nieuwe kredietaanbieding met een gunstiger rente dan het geldende tarief. Bij het sluiten van een nieuwe kredietovereenkomst, werden dan weer nieuwe verzekeringen aangeboden. Daarbij moest weer provisie worden betaald. Bovendien ging voor sommige verzekeringen een nieuwe wachttijd in, waardoor de klant extra risico liep. Het doel was uiteindelijk om een klant maximaal met krediet te belasten. DSB hanteerde daarbij hogere verhoudingen tussen schuld en inkomen (DTI) en, bij hypotheke, tussen schuld en executiewaarde van het onderpand (LTFV) dan in de markt gebruikelijk was. De klant kon daardoor niet naar een andere kredietaanbieder overstappen. (...)

Begin 2008 heeft een onderzoek door middel van *mystery shopping* plaatsgevonden bij DSB en een andere bemiddelaar in krediet. De resultaten daarvan zijn in juli 2008 gepresenteerd aan onder meer het ministerie van Financiën en medewerkers van de AFM. De bevindingen daaruit worden hieronder weergegeven. Na contact via de website lenen.nl volgt een gesprek op kantoor. Bij een lening van € 35.000 die mede dient ter aflossing van een bestaande lening van € 18.001 bij een andere partij, worden de volgende koopsommen geadviseerd: € 4.522 voor overlijdensrisico, € 6.048 voor FZP (betaalbescherming bij arbeidsongeschiktheid), € 1.365 voor betaalbescherming WW, en € 1.536 voor betaalbescherming ongevallen. De totale hoofdsom komt daardoor op € 48.471. De maandtermijn is € 485,49 en de looptijd 138 maanden. De effectieve rente is 6,10% en de totale kosten zijn € 66.998. De extra rentekosten door de koopsom zijn € 5.149. Indien men de totale kosten voor de verzekeringen omslaat in het kredietvergoedingspercentage - en deze dus fictief behandelt alsof het om rente gaat - dan is het percentage geen 6,1% maar 13,6%. Voor het verschil van 7,5% krijgt de klant een dekking tegen overlijden en tegen bepaalde vormen van onvrijwillige inkomensterugval. Het is lastig uit te rekenen wat de verzekeringen 'los' zouden moeten kosten, omdat voor een deel ervan in de markt geen alternatief te vinden is. Een actuaris schatte deze kosten (bij een 33-jarige klant) op in totaal 1,57%. Daarbij is de ongevallenpolis buiten beschouwing gelaten, mede omdat niet duidelijk is wat deze toevoegt aan de FZP-dekking tegen arbeidsongeschiktheid. De winstmarge op de verzekeringen is dus fors. Bovendien wordt over de koopsom, die DSB al heeft ontvangen, rente berekend. Men zou kunnen zeggen dat dit stuk van de lening, in elk geval voor zover het betrekking heeft op de aan DSB toekomende provisie, in wezen fictief is. Het gaat immers om bedragen die de klant niet uitbetaald zal krijgen, maar die in handen van DSB blijven.

De rente van 6,1% was alleen beschikbaar met alle risicodekkingen. Met alleen een overlijdensrisicodekking zou het rentepercentage 8,1% worden. Opvallend was voorts dat de looptijden van de verzekeringen en de dekkingsbedragen niet geheel aansluiten op de looptijd van de lening. Bij de arbeidsongeschiktheidsdekking was de looptijd 18 maanden korter, bij de andere dekkingen 6 maanden langer. Dit verschil tussen de looptijden van lening en verzekering was overigens bij de andere bemiddelaar die via *mystery shopping* werd onderzocht, veel groter.

Aan het begin van deze paragraaf merkte de Commissie al op dat het aldus geschetste beeld van de wijze van zaken doen door DSB gebaseerd is op indrukken en individuele gevallen en daardoor nuancering behoeft. Zo werd maar bij 40% van de consumptieve kredieten een koopsom afgesloten. Bij de (tweede) hypotheke lag dat percentage hoger, maar ook daar was lang niet in alle gevallen sprake van een koopsom. Als er overkreditering plaatsvond, kwam dat niet altijd door DSB. Soms was een klant al overgekrediteerd (tegen een hogere rente) voordat hij bij DSB kwam. Daarbij komt dat er, vanaf medio 2008, bij DSB gewerkt werd aan een ander verdienmodel, mede onder druk van de gewijzigde regelgeving en de handhaving daarvan door de AFM (...)

#### 5.4.6 Bemiddeling in bijkomende verzekeringen

##### *Inleiding*

De verzekeringen waarin DSB heeft bemiddeld, worden gekenmerkt door een grote variëteit. Zij verschillen onder meer in het soort verzekering, het verzekerd belang, de omvang van de

dekking, de verdere verzekeringsvoorwaarden, waaronder de opzeggingsmogelijkheden en eventuele aanspraken op (gedeeltelijke) restitutie bij beëindiging, de hoogte van de premie en de daarin verdisconteerde provisie en de wijze van premiebetaling. De verschillen zijn afhankelijk van het moment van afsluiten, het label waaronder de verzekeringen werden aangeboden en de achterliggende aanbieder/risicodrager. Het is daardoor niet mogelijk algemeen geldende uitspraken over de verzekeringen te doen. Wel kan worden gezegd dat het overgrote deel van de polissen betalingsbeschermers betreft die door bemiddeling van DSB zijn afgesloten in combinatie met verstrekte financieringen, dat de premie daarbij in de regel werd betaald in de vorm van een koopsom die DSB meefinancierde in de lening, en dat de premie die de klant voor de verzekering betaalde in hoge mate werd bepaald door de provisie die aan DSB ten goede kwam.

In de verzekering kan onderscheid worden gemaakt tussen kredietbeschermingsverzekeringen of betalingsbeschermers en overlijdensrisicoverzekeringen. Kredietbeschermingsverzekeringen beogen in geval van werkloosheid of arbeidsongeschiktheid (een deel van) de kredietlasten van de klant gedurende een bepaalde periode te verzekeren. Bij hypothecaire leningen spreekt men ook van woonlastenbeschermers. In geval van een overlijdensrisicoverzekering wordt (een deel van) de krediet som ineens uitgekeerd in geval van overlijden, waarmee vervolgens (een deel van) het nog uitstaande krediet kan worden ingelost.

#### *Koppelverkoop*

De wet verbodt en verbiedt een kredietverstrekker niet bij het verstrekken van een krediet te verlangen dat de kredietnemer een of meer verzekeringen afsluit. Wel moet de kredietnemer dan uitdrukkelijk vrij worden gelaten in de keuze met welke partij die andere overeenkomst wordt aangegaan (art. 33 Wck; zie ook art. 112 lid 1 onder f BGfo).

Een veelgehoorde klacht over DSB is dat DSB aan koppelverkoop heeft gedaan. Voor zover er daarmee op wordt gedoeld dat DSB kredietnemers in veel gevallen verplichtte een of meer verzekeringen af te sluiten, volgt uit het voorgaande dat daarmee nog geen sprake was van verboden koppelverkoop. Van verboden koppelverkoop is wel sprake indien het de kredietnemer niet duidelijk was dat hij die verzekering(en) ook bij of via een andere partij dan DSB kon afsluiten. Dit moet ook blijken bij de verzekeringsverplichting in de kredietovereenkomst.

In haar onderzoek in 2002 constateerde de AFM dat bij de hypothecaire kredietverstrekking door DSB de kredietovereenkomst en de verzekeringsovereenkomst / koopsompolis zo met elkaar verweven waren, dat er sprake was van verboden koppelverkoop. De AFM heeft hierover met DSB een normoverdragend gesprek gevoerd. Tevens heeft zij in een persbericht en later in brochures consumenten gewaarschuwd voor de gevaren van koppelverkoop bij kredietaanbiedingen.

Klanten van DSB hebben aan de Commissie laten weten dat zij de indruk kregen dat de via DSB aangeboden verzekering verplicht was om het krediet te verkrijgen. In ieder geval hebben klanten ervaren dat zij alleen voor de laagste rentepercentages in aanmerking kwamen indien zij tegelijkertijd door bemiddeling van DSB verzekeringen afsloten.

#### *Hoogte provisie*

In november 2008 begint de AFM met een marktbreed onderzoek naar koopsomverzekeringen, waarbij wordt gekeken naar de hoogte van provisies. Gema, een dochter van DSB Beheer, is mede onderwerp van dit onderzoek. Daaruit blijkt dat bij koopsomverzekeringen die worden geadviseerd bij een consumptief krediet (kredietbeschermers), de provisies varieerden van 25% tot 86%. Het gros van de betaalde provisies ligt rond de 80%. DSB ontving met 86% de hoogste provisie (van Gema). De provisie is per 1 januari 2009 verhoogd tot 87%. Daar kwam de eigen provisie van 7,5% voor Gema (immers verbonden met DSB) nog bij, zodat de totale provisie kon oplopen tot 94,5%. Voor overlijdensrisicoverzekeringen liggen de provisiepercentages aanzienlijk lager.

Bij koopsomverzekeringen die worden afgesloten bij hypothecair krediet (woonlastenbeschermers) is het beeld genuanceerder en het aantal aanbieders groter. De provisies lopen hier op tot 71% van de koopsom, waarbij het gemiddelde rond 42% ligt. De gemiddelde koopsom bij woonlastenbeschermers is echter hoger dan bij kredietbeschermers, zodat de absolute bedragen aan provisie hoger zijn. Ook hier ontvangt DSB de hoogste provisie. In de periode 1 januari 2009 tot 10 juni 2009 heeft DSB gemiddeld 87% van de koopsom die

dient ter betaling van de kredietbeschermingsverzekeringen ontvangen als provisie. Voor een gedetailleerd overzicht verwijzen wij naar het hoofdstuk 4. In dat hoofdstuk blijkt ook dat volgens het bestuur van DSB de hoogte van de provisie op de verzekeringsproducten moeten worden beschouwd in samenhang met soms scherpe rentetarieven op de verstrekte leningen en kredieten. Er was sprake van kruissubsidie.

Of de betaalde provisie een redelijke beloning is voor de inspanningen van de bemiddelaar, hangt niet alleen af van het provisiepercentage, maar ook van het bedrag waarover dat percentage wordt berekend. Doordat, vooral bij consumptief krediet, de verzekerde bedragen laag waren, levert een hoog provisiepercentage niet zonder meer een hoog provisiebedrag op. Van een deskundige uit de branche hebben wij begrepen dat de provisiebedragen die DSB in rekening bracht in de meeste gevallen desondanks hoog tot zeer hoog waren. In de nichemarkt van betalingsbeschermers waren hoge provisies gebruikelijk. In totaal is er volgens een interne presentatie van DSB op 17 oktober 2009 over de laatste 10 jaar voor € 875 miljoen aan koopsommen afgezet, waarin een provisie van € 422 miljoen was besloten. Het gemiddelde provisiepercentage is 48,23%. Bij een gemiddelde koopsom van € 3.680, levert dit een gemiddeld provisiebedrag op van € 1.775. Bij een hoeveelheid advieswerk van drie uur, komt dat neer op een uurtarief van € 355. Gaat men uit van zes tot acht uur werk, hetgeen mede in verband met nazorg ook wordt verdedigd, dan komt het uurtarief op het nog steeds hoge bedrag van € 177,50 tot € 296. Dit gemiddelde zegt uiteraard niets over het percentage en het bedrag dat in individuele gevallen in rekening is gebracht. Die percentages en bedragen hebben zowel veel hoger als veel lager gelegen. (..)

#### *Wijze van betaling*

De premie van de verzekeringen die via DSB werden gesloten, werden in veel gevallen voldaan in de vorm van een koopsom. Ten gunste van betaling ineens wordt wel als argument aangevoerd dat de klant, indien deze in financiële problemen geraakt, als eerste zijn verzekeringen tegen maandpremie zal opzeggen, of door wanbetaling de dekking ervan zal verliezen. De verzekering helpt dan niet meer indien het verzekerde voorval zich voordoet. Daartegen kan weer worden aangevoerd dat de financiële problemen - als het goed is - in veel gevallen juist voorkomen worden door de verzekering, die immers uitkeert als iemand bijvoorbeeld werkloos wordt of arbeidsongeschikt raakt. Voor niet-gedekte oorzaken van financiële problemen, zoals echtscheiding, is het argument echter wel valide. Daartegenover staat het nadeel dat het meefinancieren van de koopsom het leningbedrag verhoogt en daarmee het gevaar van overkreditering. Hiervoor bleek al dat DSB de leninglast van de koopsom niet stelselmatig meerekende bij het vaststellen of sprake was van verantwoorde kredietverlening (waaronder de berekening van de DTI en de LTFV) waardoor het gevaar van overkreditering nog verder toenam.

Een koopsom ineens is niet noodzakelijkerwijs duurder dan betaling van maandpremie. Dit hangt af van de premiestelling, en de wijze waarop het rentevoordeel bij betaling ineens daarin is verdisconteerd. Als de koopsom wordt geleend, zal de rekenrente doorgaans lager zijn dan de kredietrente. In dat geval lijdt de klant dus rentenadeel door betaling ineens. Betaling ineens is ook niet noodzakelijkerwijs voordeliger doordat kosten worden bespaard. Ook hier is de vraag of het voordeel ten gunste van de klant komt. De belangrijkste oorzaak van hoge koopsommen, te weten hoge provisies, kunnen ook bij maandbetaling voorkomen. Alles hangt er dus van af of ten gunste van de klant of ten gunste van de bemiddelaar/adviseur wordt gerekend. Uit hetgeen hiervoor over de hoogte van de provisies is opgemerkt, valt af te leiden dat het belang van de klant voor DSB niet de leidraad was bij het vaststellen van de provisie.

In vergelijking tot maandpremie wordt koopsombetaling zeker nadelig indien bij tussentijdse beëindiging van de lening, en daarmee van de noodzaak tot dekking, geen recht op opzegging en gedeeltelijke terugbetaling bestaat. Ook indien de verzekering wel kan worden beëindigd, met gedeeltelijke terugbetaling, treedt echter nadeel op, door de wijze van berekening van het terug te betalen bedrag. Klanten hadden geen inzicht in de methode die daarbij werd gehanteerd en kregen minder terug dan ze op grond van het tijdsverloop mochten verwachten. In de voorwaarden van de verzekeringen van DSB stond soms dat het terug te betalen bedrag verminderd zou worden met al gedane uitkeringen. Dat komt neer op het achteraf laten vervallen van de verzekering.



Hoewel koopsombetaling dus niet noodzakelijkerwijs nadeliger is dan maandbetaling, was dat bij de verzekeringen die via DSB tot stand kwamen, door de combinatie van het rentenadeel, de mogelijke overkreditering en de onopzegbaarheid of nadelige terugbetalingsregeling, wel het geval. Daarbij komt dan nog de hoogte van de provisie als zodanig. Op grond van dit alles oordeelde de rechtbank te Alkmaar dat DSB haar zorgplicht heeft geschonden door de klant niet te wijzen op de nadelen van betaling ineens van de premie en van het meefinancieren daarvan in de lening. De rechtbank acht DSB aansprakelijk voor de daardoor geleden schade.

#### *Verzekeringsvoorwaarden*

De verzekeringen die via DSB tot stand kwamen kenden een aantal bijzondere beperkingen en uitsluitingen. Zo kwamen bij arbeidsongeschiktheidsverzekeringen voor: beperkingen van het aantal uitkeringen en beëindiging van de dekking na het eerste jaar bij arbeidsongeschiktheid boven de 80%. Ook zijn veelvoorkomende vormen van arbeidsongeschiktheid vaak uitgesloten (aandoeningen van de wervelkolom, psychische oorzaken). Dat maakt de verzekeringen maar beperkt nuttig. Bij werkloosheidsuitkeringen kwamen voor: beperking van het aantal uitkeringen, verlaging van de uitkering bij inkomensvoortgang of verlaging van de dekking bij verlaging van de bruto hypotheeklast.

De vraag is of de klanten van DSB deze uitsluitingen uit de documentatie hebben kunnen afleiden of dat zij daarop in het gesprek met hun adviseur zijn gewezen. In sommige gevallen zal een expliciete waarschuwing nodig zijn geweest, zoals bij de arbeidsongeschiktheidsverzekering waarbij de meest voorkomende oorzaken zijn uitgezonderd en waarbij het recht op een eventuele uitkering bovendien zeer beperkt is. Daardoor werd risicodekking in veel gevallen illusoir. Verzekerden hebben de Commissie laten weten dat de uitsluitingen in het gesprek met de adviseur van DSB niet duidelijk werden gemaakt. Zij meenden zekerheid te krijgen, die zij niet kregen.

#### *Advies*

Mede naar aanleiding van de hoogte van de provisies die zijn gebleken uit het onderzoek naar koopsomverzekeringen, heeft de AFM medio 2009 de advisering van kredietbeschermingsverzekeringen bij consumptief krediet onderzocht. Zij bekeek daartoe 27 dossiers uit de periode januari - juni 2009 waarin het afsluiten van een verzekering is geadviseerd en waarin dat advies is opgevolgd. Uit het onderzoek blijkt onder meer dat gebreken bestaan op het gebied van het inwinnen van informatie. Zo worden de te verwachten veranderingen door ingrijpende levensgebeurtenissen als pensionering en reeds getroffen voorzieningen niet meegenomen. De ingewonnen informatie die uit het dossier blijkt, is te weinig concreet. Zo wordt wel gevraagd of er een voorziening is voor arbeidsongeschiktheid, maar niet vastgelegd wat de aard en omvang daarvan is. Ook wordt niet geïnformeerd naar een voorkeur voor koopsombetaling of periodieke premiebetaling. Voor zover wel voldoende concrete informatie is ingewonnen, sluiten de gegeven adviezen niet aan op de positie van de consument. De looptijden van de verzekering sluiten niet steeds aan op die van de lening. Soms is onduidelijk waarom een bepaalde verzekering is geadviseerd, omdat de klant het verzekerde risico zelf lijkt te willen dragen. De AFM besluit tot het opleggen van een boete.

De AFM maakt uit het productieoverzicht van DSB op dat bij circa 40% van de geadviseerde consumptieve kredieten een kredietbeschermingsverzekering is geadviseerd. Voorts blijkt dat bij 58% van de consumptieve kredieten met een kredietbeschermingsverzekering meer dan 15% van het krediet wordt gebruikt om de koopsom te betalen, terwijl voor 22% geldt dat meer dan 25% van het krediet hiervoor wordt gebruikt. DSB kondigt in april 2009 aan dat zij per 1 mei 2009 geen koopsommen meer zal adviseren. Zij biedt na die datum dezelfde verzekering tegen maandbetaling aan.

Volgens een deskundige in de verzekeringsbranche waren alternatieve overlijdensrisicoverzekeringen goed verkrijgbaar in de vorm van losse verzekeringen, behalve voor lage verzekerde bedragen of korte looptijden. Losse arbeidsongeschiktheidsverzekeringen waren voor de looptijden en bedragen waar het bij DSB om ging niet of nauwelijks te verkrijgen. Voor werkloosheidsverzekeringen en andere bijzondere dekkingen waren losse alternatieven ook niet voorhanden. (..)

#### 5.6.4 Poging tot kwantificering

De Commissie heeft op basis van de administratie van DSB en van een analyse van de AFM op basis van de onderzoeken die de AFM heeft gedaan, getracht te kwantificeren in hoeveel gevallen er bij het aangaan van de kredietovereenkomst sprake is geweest van een schending van de zorgplicht door DSB. Daarbij moet worden aangetekend dat een schending van de zorgplicht niet vanzelfsprekend leidt tot een civielrechtelijke claim tot schadevergoeding of vernietiging of ontbinding. Een voorbeeld: als de schending van de zorgplicht bestaat uit het niet-voldoende inwinnen van informatie, is goed mogelijk dat hetzelfde advies zou zijn gegeven en had mogen worden gegeven als er wel voldoende informatie zou zijn ingewonnen.

Bij consumptief krediet staan in totaal ongeveer 100.000 contracten open. Bij ongeveer 38.000 daarvan is sprake van een koopsom voor een of meer verzekeringen. Van de contracten met een koopsom kan, op basis van het onderzoek van de AFM naar bijkomende producten (hiervoor besproken in paragraaf 5.4.6) worden aangenomen dat in alle gevallen de zorgplicht onvoldoende in acht is genomen. Op grond van de onderzoeken naar verantwoorde kredietverlening en naar passend advies (hiervoor besproken onder 5.4.4-5.4.6) is aannemelijk dat in ten minste 10% van de gevallen sprake is van overkreditering. Aangezien overkreditering zich vaker zal voordoen bij contracten met een koopsom zal sprake zijn van een aanzienlijke dubbeltelling.'

#### *Kredietverlening en koopsompolissen*

2.3 De juistheid van de beschrijving van de werkwijze van DSB Bank in het rapport staat niet ter discussie. Het eigen onderzoek van de curatoren als neergelegd in hun rapport van 19 juni 2012 bevestigt de in het rapport beschreven werkwijze. In paragraaf 6.6 (koopsompolissen) stellen de curatoren dat de bemiddeling bij de totstandkoming van koopsompolissen in combinatie met het verstrekken van kredieten een essentieel onderdeel vormt van het verdienmodel van DSB Bank en dat de bemiddeling bij het sluiten van koopsompolissen op verschillende momenten door de toezichthouders kritisch aan de orde is gesteld, maar dat het verkoopbeleid tot medio mei 2009 vrijwel ongewijzigd is gebleven. In paragraaf 10.7.16 (belang van de klant) stellen de curatoren dat schendingen van de bancaire zorgplicht door DSB Bank, die vóór 2005 al bestonden en daarna steeds meer manifest zijn geworden, structureel van aard waren en dat de AFM DSB Bank herhaaldelijk – vaak na langdurige onderzoeken – heeft gewezen op gebreken in haar dienstverlening.

2.4 De werkwijze komt erop neer dat DSB Bank, onder meer met gebruik van 'lokrentes', actief potentiële klanten heeft benaderd met het doel hen een of meer koopsompolissen te verkopen waarin een (zeer) hoge provisie (inclusief tekencommissie) was begrepen en het aanvankelijk benodigde krediet met het bedrag van de verschuldigde koopsommen te verhogen en hen op deze wijze 'maximaal met krediet te belasten'. Daarbij komt dat een aantal klanten bestaande koopsompolissen tegen ongunstige voorwaarden hebben afgekocht onder gelijktijdige aanschaf van een of meer nieuwe koopsompolissen – met de daarin begrepen (zeer) hoge provisie – waardoor het krediet verder is verhoogd. Deze werkwijze kenmerkte het 'verdienmodel' van DSB Bank. In dit verdienmodel werd het belang van de klanten ondergeschikt gemaakt aan het commerciële belang van DSB Bank, het binnenhalen van eenmalige hoge verzekeringsprovisies (inclusief tekencommissie) die zij volledig als opbrengst in de winst- en verliesrekening in het jaar van afsluiten verantwoordde. Voor klanten had het verdienmodel van DSB Bank tot gevolg dat zij door toedoen van DSB Bank, die daarbij haar bancaire zorgplicht heeft geschonden en/of niet is

---

opgetreden als een redelijk bekwaam en redelijk handelend adviseur, een onnodig hoge schuldenlast kregen die gedurende vele jaren van grote invloed is of is geweest op hun dagelijkse leven.

2.5 Voor de afnemers van deze koopsompolissen voorziet de overeenkomst in een vergoeding die in hoofdlijnen erop neerkomt dat zij een deel van de betaalde provisie terugontvangen (namelijk voor zover de provisie per polis meer bedroeg dan 40% van de koopsom of meer dan € 3.500), te vermeerderen met een rente van 4 procent. Ingeval bij het verstrekken van het krediet sprake is geweest van overkreditering volgens de destijds gangbare normen komt de afnemer in aanmerking voor een aanvullende rentevergoeding over het bedrag van de overkreditering.

2.6 Het is de vraag of de geboden vergoeding voldoende compensatie biedt voor het nadeel dat de afnemers van koopsompolissen door de handelwijze van DSB Bank hebben ondervonden. In wezen betreft de vergoeding immers alleen een vermindering van de (veel) te hoge provisie die is betaald bij de verkoop van de koopsompolissen. Het nadeel is echter niet alleen gelegen in het feit dat in veel gevallen een (veel) te hoge provisie is betaald, maar ook in de omstandigheid dat klanten door toedoen van DSB Bank koopsompolissen hebben gekocht en door de (mee)financiering van de koopsommen een (veel) hoger krediet nodig hadden dan hen aanvankelijk voor ogen stond.

Dat klemt in het bijzonder – maar niet alleen – in de gevallen:

- waarin bij het verstrekken van het krediet meerdere koopsompolissen zijn verkocht en meegefinancierd,
- waarin een of meer koopsompolissen zijn afgekocht onder gelijktijdige koop van een of meer nieuwe - met aanvullend krediet gefinancierde - koopsompolissen,
- waarin het krediet door de financiering van koopsompolissen wel is verhoogd, maar (nog) geen sprake is geweest van overkreditering volgens de in de compensatieregeling gehanteerde normen.

Bij het voorgaande neemt het hof ook in aanmerking dat de overeenkomst bij overkreditering alleen voorziet in een rentevergoeding over het overgekrediteerde bedrag en niet in een vergoeding van (een deel van) het overgekrediteerde bedrag.

2.7 In het licht van het voorgaande behoeft de redelijkheid van de geboden compensatie voor afnemers van koopsompolissen nadere toelichting. Het hof heeft zich er rekenschap van gegeven dat de compensatie – voor het grootste deel – moet worden betaald uit het actief in de failliete boedel, al dan niet door verrekening van de compensatie met de schuld die de klanten aan DSB Bank hebben. Daar staat echter tegenover dat het actief in de boedel als gevolg van het verdienmodel mede is gevormd door de kredieten die zijn verstrekt ter financiering van de bekritiseerde koopsompolissen.

2.8 Het hof verzoekt verzoekers tevens zoveel mogelijk (al dan niet bij benadering) aan te geven om hoeveel klanten het gaat in de onder 2.6 bedoelde gevallen.

2.9 Het hof zal elke verdere beslissing aanhouden.

### 3. Beslissing

Het hof:

stelt verzoekers in de gelegenheid uiterlijk op 24 december 2013 een nadere schriftelijke toelichting te geven zoals hiervoor onder 2.7 en 2.8 is overwogen;

bepaalt daarbij

- dat de nadere toelichting zal worden gepubliceerd op de websites [www.rechtspraak.nl](http://www.rechtspraak.nl) en [www.dsbcompensatie.nl](http://www.dsbcompensatie.nl);
- dat verweerders en belanghebbenden in de gelegenheid zullen worden gesteld daarop binnen vier weken na de dag van publicatie op de website [www.rechtspraak.nl](http://www.rechtspraak.nl) schriftelijk te reageren;
- dat de nadere toelichting en de schriftelijke reacties moeten worden gezonden aan:

Gerechtshof Amsterdam,  
afdeling civiel recht en belastingrecht, team handelsrecht  
ter attentie van mevrouw N. Loukili,  
postbus 1312 1000 BH Amsterdam of: [wcam.hof-amsterdam@rechtspraak.nl](mailto:wcam.hof-amsterdam@rechtspraak.nl),  
onder vermelding van het zaaknummer 200.127.525/01;

houdt elke verdere beslissing aan.

Deze beschikking is gegeven door mrs. W.J.J. Los, M.P. van Achterberg en P.F.G.T. Hofmeijer-Rutten en door de rolraadsheer in het openbaar uitgesproken op 12 november 2013.

  
mr. W.J. van den Bergh



Voor afschrift conform  
De griffier van het  
Gerechtshof te Amsterdam

