

Marktpartijen bezinnen zich op eigen rol door naderend  
provisieverbod

# Advies of een zak geld

**Nog minder dan tien maanden hebben adviseurs en aanbieders om zich voor te bereiden op het provisieverbod. Veel partijen kiezen alleen voor een ander beloningsmodel voor de producten die onder het verbod vallen. Sommige bedrijven pakken het drastischer aan en leggen zich alleen nog maar toe op advies zonder bemiddeling of producten zonder advies.**

Van stress over het naderende provisieverbod is bij de dames van het Rotterdamse advieskantoor Fine Tuning Personal Finance geen sprake. Het kantoor, in 2005 en 2009 uitgeroepen tot Financieel Planner van het jaar, stapte in 2008 al over op een provisieloos businessmodel waarbij alleen nog maar geadviseerd wordt. De advertentie van Fine Tuning in het supportersmagazine van Feyenoord is er glashelder over: 'Wij bemiddelen NIET in bank- en verzekeringsproducten. Alleen dan is een advies in uw belang.'

'Voor welke beloningsvorm je ook kiest, je houdt altijd de schijn van afhankelijkheid als je als adviseur ook bemiddelt in producten van een aantal partijen', vertelt Miek Bouwes, sinds 2006 als financieel planner in dienst bij Fine Tuning. 'Bij de invoering van de provisiebalans in 2007 werkten we in eerste instantie nog op basis van een uurtarief met verrekening van de provisie die we ontvingen van aanbieders. Een jaar later besloten we de producten helemaal te laten varen. Dat had ook een praktische reden. We zijn een klein kantoor en het administreren van allerhande offerteaanvragen bij banken en verzekeraars is ontzettend tijdrovend. Andere bedrijven, met wie wij soms ook samenwerken, kunnen dit efficiënter en goedkoper. Wij vinden het in ieder geval niet reëel om voor het administratieve traject een uurprijs van 165 tot 185 euro in rekening te brengen. Liever leggen wij ons toe op onze hoogwaardige expertise. Daarvoor wil de klant ons uurtarief betalen.'

Het lijkt op het eerste gezicht raar dat het werk van Bouwes en haar collega's ophoudt als de hypotheek nog niet is gesloten, maar volgens haar zijn de klanten er al helemaal aan gewend. 'Ze kunnen bij hun eigen bank binnenlopen, bij een tussenpersoon of een hypotheekofferte aanvragen via internet. Uiteraard kunnen wij de klanten doorver-





## *'Als de klant advies wil, kan hij daarvoor zelf een adviseur inschakelen. Meer transparantie over de kosten van hypotheektraject is niet mogelijk'*

wijzen naar tussenpersonen of banken met wie we al jaren prettig samenwerken. We zitten er bovenop als het gaat om de kosten die een geldverstrekker vervolgens nog in rekening brengt. Dankzij ons voorwerk heeft de bank al een beeld van de klant, dus gaan wij ervan uit dat de provisie voor een heel groot deel uit het product is gehaald.'

### **Zak geld**

MoneYou is de eerste Nederlandse geldverstrekker waar klanten als die van Fine Tuning zelf volledig online hun hypotheek kunnen afsluiten. De online financiële dienstverlener, een dochterbedrijf van ABN AMRO, lanceerde daartoe half november vorig jaar de MoneYou Internethypotheek. Directeur Koos van der Veen: 'Het enige wat wij leveren is een zak geld voor de aanschaf van een woning tegen een aantrekkelijk rentepercentage. Er is dus geen schimmgigheid over de kosten voor bemiddeling en advies. De klant kan via onze website prima zelf de hypotheek aanvragen. Als de klant advies wil, kan hij daarvoor zelf een adviseur inschakelen. Meer transparantie over de kosten van het hypotheektraject is niet mogelijk.' Van der Veen becijfert dat alleen al door het zelf oppikken van de bemiddeling de consument zo'n 500 tot 1.000 euro uitspaart op een gemiddelde hypotheek.

Als sinds de oprichting in 2001 is online bank MoneYou actief op hypotheekgebied. De bank dankt haar faam echter voornamelijk aan het online zo eenvoudig mogelijk aanbieden van spaarproducten. 'Bij hypotheek ligt dat van oudsher toch wat lastiger', aldus Van der Veen. Mensen zien een woning-financiering toch vaak nog als een complex financi-

eel product waarvoor je advies nodig hebt. Met het naderende provisieverbod in ons achterhoofd hebben we daarom een hele eenvoudige internethypotheek bedacht, die klanten met, maar ook heel goed zonder advies kunnen afsluiten.

Bij de Internet Hypotheek kunnen klanten maximaal 100 procent van de executiewaarde lenen. Van der Veen: 'Dat is zo'n 80 procent van de verkoopwaarde. Je moet dus beschikken over eigen geld of overwaarde op je oude woning wil je met onze hypotheek een woning kunnen financieren.' Voor de aflossingsvormen kan alleen gekozen worden voor annuïtair, banksparen of aflossingsvrij (maximaal 50 procent conform GHF). 'Een beleggingsvariant is er niet. Het is dus zeker geen tophypotheek waarmee de klant veel risico loopt', aldus Van der Veen.

### **Financiële toets**

Begin vorig jaar nog vroeg branchevereniging Adfiz minister De Jager om een verbod op execution only, het adviesloos verkopen van 'impactvolle' financiële producten. Zover wil De Jager niet gaan maar hij heeft in het ontwerp van de Wijzigingswet financiële markten 2013 wel het voorstel voor een verplichte financiële toets opgenomen als voorwaarde voor consumenten die willen 'doe-het-zelven'.

Bouwes hecht daar als financieel planner niet zoveel waarde aan. 'Je hebt aan de hand van een paar vragen nooit de zekerheid dat de klant het helemaal snapt. Dat geldt ook in een gewone adviessituatie. Een hypotheek blijft altijd een adviesgevoelig product. Het is in de meeste gevallen de kapstok voor financiële zaken in een huishouden, bijvoorbeeld de situatie rondom het pensioen. Met het oog daarop

## *'Klant is steeds op zoek naar zak geld om woonwens te financieren, maar is ervan doordrongen dat goed advies geld kost'*

maakt het nogal wat uit of je na je pensionering nog een flinke schuld hebt openstaan op je aflossingsvrije hypotheek of niet. Execution only kan echter wel een prima vervolg zijn op onafhankelijk advies.'

Een voor de hand liggende vraag is hoe het staat met de zorgplicht voor hypotheeken waarbij advies en bemiddeling uit elkaar zijn getrokken. Vroeger zat het periodieke onderhoud immers opgesloten in de provisie-regeling. Bouwes: 'Dat had ook als consequentie dat de klant op voorhand daar veel geld voor betaalde zonder dat hij precies wist op welke nazorg hij later nog recht had. De klant is best in staat om het aan te geven wanneer er fundamentele zaken rondom zijn hypotheek veranderen en kan op die momenten tegen een transparante vergoeding een tussenpersoon inschakelen.'

### **Kennisniveau**

Van der Veen onderschrijft de woorden van Bouwes. Hij stelt dat klanten die via zijn website een hypotheek afsluiten eerder minder dan meer risico lopen. 'In de eerste plaats hebben we alle complexiteit uit ons product gehaald en zijn we streng in de acceptatie. Of je voldoet aan de voorwaarden of niet. Aan explainsituaties, zoals de toekomstige groei van het inkomen, doen we niet. Bovendien zetten wij overal op onze website dat een hypotheek een financiële verplichting is waarover je je goed moet informeren. Als je daar niet de kennis of ervaring voor hebt, kun je het beste een adviseur inschakelen. De klant kan zijn kennisniveau bepalen aan de hand van vijf basisvragen, maar we verwijzen ook naar de website

'Weetwatjeweet' van de AFM. De toezichthouder kijkt overigens zeer geïnteresseerd mee naar de eerste ervaringen met ons nieuwe product.'

De eerste omzetcijfers houdt Van der Veen echter liever voor zichzelf. 'We zijn tevreden met de eerste kleine stapjes die zijn gezet. De internethypotheek moet zich gaan ontwikkelen. We mikken zacht gezegd voor 2012 niet gelijk op een marktaandeel van 10 procent of meer.' De verhouding tussen de eerste klanten die wel nog eerst advies inwinnen en zij die gelijk gaan 'doe-het-zelven' is volgens Van der Veen 50/50. Hij is ervan overtuigd dat het traditionele intermediair zijn voordeel kan doen met execution only partijen als MoneyView. 'De ontvlechting van advies en bemiddeling geeft adviseurs en aanbieders de mogelijkheid om zich te concentreren op hun core-business, advies verlenen respectievelijk het in de markt zetten van degelijke financiële producten.'

### **Modale huizenkoper**

Volgens Bouwes is het 'advies only' businessmodel van Fine Tuning ook geschikt voor kantoren die zich hoofdzakelijk bezighouden met hypotheekadvies en hun alledaagse clientèle. 'Ook voor de modale huizenkoper geldt dat advies fiscaal aftrekbaar gefinancierd kan worden. Die klant is nog steeds op zoek naar een zak geld om zijn woonwens te financieren, maar is wel meer dan vroeger ervan doordrongen dat goed advies geld kost. Zolang je als adviseur maar van te voren duidelijk maakt wat je gaat doen, wat hij daarvoor moet betalen en wat je uiteindelijk voor die klant hebt bereikt.'

---

**Robert Paling**

*Denkend aan Holland*