



Iris Brik likes & unlikes

7 FEBRUARI 2018



De zorgplicht naar de klant wordt soms te eng en daarmee in het nadeel van de klant uitgelegd. Dat stelt Iris Brik, directeur Fine Tuning Personal Finance en auteur van de 'De Financiële Schijf van 5' en 'Advocaat van de Duivel' (stappenplan bij scheiden), in de rubriek Like & Unlike in de woensdagnieuwsbrief van VVP.

Wat gaat er momenteel goed in de financiële sector?

"Het provisieverbod 2013 heeft er toe geleid dat adviseurs het klantbelang weer centraal zetten. De hoge provisies op producten zorgden ervoor dat niet altijd het belang van de klant voorop stond. Verder heeft het verbod op provisie er ook toe geleid dat er nog meer een scheidslijn is gekomen tussen advies en productbemiddeling. Consumenten zien meer en meer de toegevoegde waarde van echt onafhankelijk en objectief advies op basis waarvan ze vervolgens met een gerust hart een product durven aanschaffen. De adviseur heeft immers geen enkel belang bij de invulling van het advies. Klant blij, AFM blij zou u denken..."

Wat kan er beter in de financiële sector?

"Wat momenteel nog niet goed is geregeld is dat de zorgplicht naar de klant in de markt dikwijls te eng wordt uitgelegd, waardoor de consument in bepaalde gevallen onnodig meer tijd en geld kwijt is. Zo zijn er partijen in de markt die op basis van eigen of door de consument elders ingewonnen advies, geen producten voor hun klanten willen afsluiten en het hele adviestraject nog eens dunnetjes over doen.

"Zo werd ik als ondernemer bij het afsluiten van mijn hypotheek min of meer gedwongen het hele adviestraject inclusief verplicht persoonlijk bezoek aan het kantoor te doorlopen, terwijl ik daar als financieel professional geen enkele behoefte aan had. Of zoals onlangs het geval was bij een klant die een expirerende lijfrente bij dezelfde verzekeraar wilde verlengen. Zij werd naast mijn advieskosten min of meer gedwongen ook de advieskosten van de verzekeraar te betalen om het betreffende product te mogen verlengen. Ook wordt het geven van alleen informatie nog weleens verward met het verstrekken van advies.

Daarbij verschuilen dienstverleners zich achter de regelgeving van de AFM onder het mom dat ze ieder klant zorgvuldig en persoonlijk moeten inventariseren en analyseren alvorens een product te mogen afsluiten of een dienst te mogen verlenen.

"Acceptatie van onafhankelijk en objectief door de klant ingewonnen advies op basis waarvan dienstverleners klanten helpen hun product te kiezen bespaart de klant tijd en geld en maakt van execution only een excellent advies."

LEES MEER OVER

IRIS BRIK (/CONTENT/VVP_TAG/IRIS-BRIK)

LIKE & UNLIKE (/CONTENT/VVP_TAG/LIKE-UNLIKE)



(/content/news/bart-de-nie-likes-unlikes)

Bart de Nie likes & unlikes (/content/news/bart-de-nie-likes-unlikes)

"Al te zeer wordt vakbekwaamheid als een pure kostenpost gezien en niet als een investering in de klant." Aldus Bart de Nie (directeur SEH) in de rubriek Like &...

Christian Bouter likes & unlikes (/content/news/christian-bouter-likes-unlikes)

Veel adviseurs zijn online slecht vindbaar. Een gemiste kans, meent Christian Bouter (Advieskeuze.nl) in de rubriek Like & Unlike in de woensdagnieuwsbrief van...



(/content/news/christian-bouter-likes-unlikes)



(/content/news/fred-de-jong-likes-unlikes)

Fred de Jong likes & unlikes (/content/news/fred-de-jong-likes-unlikes)

"Er staan steeds meer ondernemers op met frisse ideeën en concepten, denkend vanuit klantbelang en uitgaand van de kracht van financieel advies." Aldus onderzoeker/consultant...



(/content/news/ruud-van-der-wal-likes-unlikes)

Ruud van der Wal likes & unlikes (/content/news/ruud-van-der-wal-likes-unlikes)

"Er waait inmiddels weer een positieve en optimistische sfeer door de branche." Dat zegt Ruud van der Wal, manager intermediaire distributie bij Monuta, in de rubriek...



(/content/news/marieke-van-zuien-likes-unlikes)

Marieke van Zuien likes & unlikes (/content/news/marieke-van-zuien-likes-unlikes)

"In mijn ogen is er een frisse, vooruitkijkende mindset nodig om weer lucht in het systeem te krijgen en ruimte te maken." Dat zegt Marieke van Zuien (Chief Commercial...



(/content/news/karin-jakobsen-likes-unlikes)

Karin Jakobsen likes & unlikes (/content/news/karin-jakobsen-likes-unlikes)

"Transparantie is op veel fronten nog ver te zoeken", zegt Karin Jakobsen (financieel directeur en mede-oprichter van BrightPensioen) in de rubriek Like & Unlike...

« **1** 2 (/content/news/iris-brik-likes-unlikes?gerelateerde_artikelen-page=2)

3 (/content/news/iris-brik-likes-unlikes?gerelateerde_artikelen-page=3)

4 (/content/news/iris-brik-likes-unlikes?gerelateerde_artikelen-page=4)

» (/content/news/iris-brik-likes-unlikes?gerelateerde_artikelen-page=2)



Hoge klanttevredenheid Reaal AOV: 7,6
Klanten van Reaal AOV waarderen ons gemiddeld met een klanttevredenheid van 7,6.

[Lees verder](#)




Unit4 scenario advies
Alle tools voor een compleet en transparant financieel advies. 100% in de Cloud.

QUOTE VAN DE DAG



Nieuwe regels privacy: wel een kopie ID bewaren maar foto en BSN zwart maken. Bsn niet nodig voor dienstverlening. Vraag maar eens een #hypotheek aan zonder BSN 😊

Albert van der Poll op twitter

STELLING

Je kunt je als adviseur niet onafhankelijk noemen als je aan de provisieleiband loopt van verzekeraars

- Eens
- Oneens

RECENTE EDITIE



(content/edition/vvp-20180206)

Deze maand in VVP: Marc van Nuland (Aon), nieuw opleidingsprofiel voor adviseurs, VVP 75 jaar, drie ondernemers met advieskantoren in heel verschillende ontwikkelingsfasen en Katern Ken je vak!, met onder meer de nieuwe rubrieken De Omslag en Advies & Robot Touch.

[Bekijk de inhoud](#) (con

EVENTS

VVP Event Bijzondere risico's

28 maart 2018

[Lees meer](#) (/content/e

Dag van het T opadvies 2018

20 juni 2018

[Lees meer](#) (/content/e