

Financieel Planner van het jaar 2009

Als het kalf verdronken is dempt de AFM de put

'AFM gaat bonus aanpakken' kopte het financieel dagblad onlangs! Vijf jaar eerder kopte het financieel dagblad 'Zalm valt provisieloon aan' waarna het vervolgde 'provisies zijn 'perverse prikkel' voor tussenpersonen'. Waarom heeft het ruim vijf jaar moeten duren voordat de politiek in actie komt? Samen met de toezichthouder DNB gaat de AFM het beloningsbeleid van de hele financiële sector onder de loep nemen. Ik voorspel dat de provisiebeloning zijn beste tijd heeft gehad. Gelukkig maar, het hele provisiestelsel is een gedrocht voor zowel consument als financiële dienstverlener en staat een transparante beloning in de weg.

Jaren geleden al hebben wij ervoor gekozen om op basis van uurtarief te werken. Dat stuitte op veel weerstand, niet in de laatste plaats van collega-ondernemers. Je gaat toch niet vertellen wat je verdient? was dan een veelgehoorde reactie. Klopt, dat doen wij nog steeds niet maar we vertellen wel wat het advies kost. Dat is een heel ander uitgangspunt.

Soms voelde ik mij net Don Quichot, vechtend tegen de windmolens. Maar door een open en duidelijke communicatie over onze werkwijze hebben wij inmiddels een mooie adviespraktijk weten op te bouwen. Vorig jaar zijn wij nog een stap verder gegaan door ons bij de VOFP (Vereniging voor onafhankelijk financieel planners, zie ook www.vofp.nl) aan te sluiten. Deze vereniging laat alleen planners toe die op uurtarief werken en op geen enkele wijze betrokken zijn bij de bemiddeling in financiële producten.

Dit sluit helemaal aan op de visie die wij hebben. In grote lijnen blijven er straks drie type klanten over: De klant, die zich via internet oriënteert en bij voorkeur via internet producten afsluit. Deze klant schakelt ons doorgaans in voor een second opinie. De tweede klant heeft een uitstekende relatie met zijn bank/tussenpersoon en zal de productinvulling van ons advies aan deze partij uitbesteden. De laatste klant is ontevreden of heeft het contact

met zijn adviseur verloren en zal ons om een introductie bij één van onze relaties vragen. In alle gevallen blijven wij de klant begeleiden en houden wij de regie totdat het adviestraject is afgerond. Naar welke klant onze voorkeur uitgaat? Het maakt ons eerlijk gezegd niet uit, want iedere klant die bereid is onze voorwaarden te accepteren is van harte welkom. De klant betaalt immers de tijd waarvoor hij ons inhuurt. Zo heeft de klant in ieder geval de zekerheid dat hij ook echt onafhankelijk advies krijgt en bepaalt hij zelf hoe en bij wie hij de invulling van ons advies laat verzorgen.

Een veel gehoord commentaar op het werken op basis van uurtarief is, dat het dan niet meer betaalbaar zou zijn. De hoogte van het tarief zal afgestemd zijn op de kennis en ervaring van de adviseur en de complexiteit van de adviesvraag van de klant. Inderdaad, alles heeft zijn prijs. Maar zolang de adviseur aan de klant duidelijk kan maken wat hij voor die prijs doet (wat is zijn toegevoegde waarde?) is er niets aan de hand en vaart de consument er wel bij! ■

Voor reacties of advies naar aanleiding van dit onderwerp kunt u een e-mail sturen aan info@finetuning.nl ter attentie van Iris Brik.



Iris Brik Directeur

Fine Tuning Personal Finance BV

Westersingel 92 • 3015 LC Rotterdam

T: (010) 450 46 76 • F: (010) 450 46 45

I: www.finetuning.nl