

Uit de praktijk van de financieel planner  
door Iris Brik van Fine Tuning Personal Finance

## Your accent sounds nice, where you from?

Dat was zo'n beetje de standaard openingszin op het internationaal financieel planningscongres in USA/ Anaheim, dat wij in oktober bezochten. Financieel planners uit de hele wereld komen naar dit congres om de laatste ontwikkelingen op hun vakgebied te volgen. Je zou denken dat Amerika voorop loopt met de ontwikkelingen maar niets is minder waar. Zeker, financiële planning, is daar al een aantal jaren ingeburgerd, maar het werken op basis van een uurtarief is zeker nog geen gemeengoed. Teleurstellend? Heeft het op uren gebaseerde model geen toekomst dan? Een belangrijk verschil met Nederlandse financieel planners is, dat Amerikaanse planners ook de beleggingen beheren voor hun klanten. Zij krijgen een percentage variërend van 1 tot 2 % van het beheerd vermogen betaald. Sterker nog, als de klant voldoende vermogen heeft betaald de klant een percentage van het vermogen, is deze minder of niet vermogend betaalt hij op basis van uurtarief. Vreemd, de planner kiest in Amerika voor een beloning die voor hem/haar het meeste oplevert en kan door veel risico te nemen zijn beloning beïnvloeden. Immers hoe meer winst hoe groter het vermogen waarover dit percentage wordt berekend. In Nederland staat de AFM niet toe dat een financieel planner het vermogen beheert voor de klant. Dit is slechts voorbehouden aan banken en/of vermogensbeheerders. Naar mijn mening geheel terecht, als financieel planner heb ik mijn handen vol aan het volgen van alle ontwikkelingen op financieel, fiscaal en juridisch gebied en het adviseren/onderhouden van de relatie met mijn klanten. Daarnaast ook nog eens alle ontwikkelingen op de beurs volgen is onmogelijk, dat moet je als financieel planner ook niet willen. Liever werken wij op dat punt samen met partijen die van beleggen hun professie ge-

maakt hebben en zich er dagelijks mee bezig houden. Als ik voor mijn relaties objectief en kritisch wil zijn t.a.v. de financiële producten en diensten die zij afnemen kan dit in mijn optiek alleen als de klant mij betaalt voor het advies, gekoppeld aan de tijd die ik er aan besteed. Uurtje factuurtje dus. En niet gekoppeld aan de omvang van het vermogen van de klant. Het argument dat klanten niet willen betalen voor advies kan wat mij betreft gelijk naar de prullenbak, wij hebben inmiddels bewezen dat - mits je het goed uitlegt en toegevoegde waarde hebt - de klant wel degelijk wil betalen voor advies. Moet de klant bang zijn voor ongebreideld uren schrijven? Wat let de consument een vaste prijs af te spreken voor het advies of de planning? Als ik een schilder voor mijn huis inhuur wil ik toch ook vooraf weten wat het kost. Bij financiële planning of advisering hoeft dat niet anders te zijn!

Voor vragen, reacties of advies naar aanleiding van dit onderwerp kunt u een e-mail sturen aan [info@finetuning.nl](mailto: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](http://www.finetuning.nl)