



Adviseurs met ballen!

Eerlijk gezegd word ik onderhand een beetje moe van al die discussies over de provisie. Het gaat er helemaal niet om of je op basis van uren of op basis van provisie werkt. Het gaat erom dat de beloning die je ontvangt in verhouding staat tot de werkzaamheden die je verricht en dat de klant vooraf weet wat een advies kost. Wat een adviseur eraan overhoudt, is en blijft een zaak van de adviseur. Alhoewel sommige klanten daar anders over denken. Sommige klanten hebben nog wel eens het idee dat je je met een uurtarief helemaal scheel verdient.

Deze klanten hebben vaak geen idee wat je allemaal voor dat tarief moet doen. Ik noem zo maar eens wat zaken: je pand en personeel betalen, je vakkennis op peil houden, een

zorgvuldige dossieropbouw, investeren in allerlei software, vergunningen en allerlei andere registraties. Als een klant mijn tarief te hoog vindt, staat het hem of haar vrij om elders tegen een

lager tarief advies in te winnen. Bij andere dienstverlening is dat toch niet anders? Als ik mijn huis wil laten schilderen ga ik ook niet met de eerste de beste schilder in zee. Ik wil dan toch eerst weten of hij deskundig en ervaren is en zo ja, wat dat kost. Inmiddels heb ik al jaren dezelfde schilder. Waarom? Omdat hij voor de afgesproken prijs doet wat hij zegt. Daar houd ik van.

Daarom verbaas ik mij er dan ook over als er partijen zijn die roepen dat de klant straks gaat bepalen wat hij van jou aan advies wil ontvangen. Dacht het niet. Het is aan mij als adviseur om een bepaalde des-

kundigheid en kwaliteit te leveren. Alleen ik kan bepalen tegen welke prijs ik dat wil doen om die deskundigheid en kwaliteit richting mijn klant te kunnen waarborgen. Als zo'n klant daar anders over denkt, prima, maar zo'n klant laat ik graag de keuze. Want waar moet ik de volgende keer op inboeten? Straks zegt die klant nog tegen mij dat ik naar een goedkoper pand moet gaan – of erger nog: de jaarlijkse permanente educatie maar een jaartje over moet slaan onder het mom van dat hij mij dan minder hoeft te betalen. Ja, ammehoela!

Links en rechts zie ik het inmiddels al gebeuren. In plaats van pal te staan voor de deskundigheid en kwaliteit van het advies, worden er hypotheekadviezen tegen bodemtarieven aangeboden of worden de vele uren, die met zo'n hypotheektraject gemoeid zijn naar beneden afgerond. Ik zal de aannemer ook eens vragen of hij het werk wat normaal 30 uur kost in 20 uur wil doen zodat ik maar tweederde van de prijs hoeft te betalen. Als je altijd een goede en integere adviseur bent (geweest), waar ben je dan bang voor? Als je je vak goed en integer wilt uitoefenen, kost dat nu eenmaal tijd en geld (liever praat ik over een investering) en dat kan alleen als daar een reële beloning tegenover staat. Of dit nu een uurtarief is of provisie.

Voor de cowboys onder ons, ja die zullen vanaf januari 2009 met de billen bloot moeten. Maar daar was de transparantie toch juist voor bedoeld, om het kaf van het koren te scheiden? En hoe de klant de nota betaalt, dat maakt helemaal niet uit – als hij maar betaalt. Uiteraard dan wel alleen voor de adviezen die hij afneemt en niet voor alle adviezen die andere consumenten wel afnemen maar onder het mom van 'no cure no pay' niet willen betalen!

“In plaats van pal te staan voor deskundigheid worden er hypotheekadviezen tegen bodemtarieven aangeboden”