



**Iris Brik**  
directeur /eigenaar *Fine Tuning Personal Finance*

'5Klank' is een wekelijkse rubriek, waarin vijf bekende bedrijfstakgenoten hun mening geven over iets wat hen die week, in relatie tot het intermediair, bezighoudt.

De '5Klankers' zijn: Erica Blom (directeur Marketing & Verkoop Delta Lloyd Verzekeringen), Wilma de Bruijn (directeur Eureko Academy Life & Pensions), Emilie Schols (pensioen-consultant), Iris Brik (financieel planner) en Heleen de Heer (directeur commerciële ontwikkeling Meeùs)

Het intermediair dat op deze column wil reageren, kan een e-mail sturen naar: [irisbrik@finetuning.nl](mailto:irisbrik@finetuning.nl)



## Op weg naar een betere wereld

Onderweg naar de Malediven, laat ik mijn gedachten de vrije loop. Het zal nog wel even duren voordat ik op mijn bestemming ben aangekomen. Met een tussenstop op Sri-Lanka Colombo ben ik al gauw 13 uur onderweg. Maar ik ga niet klagen. Integendeel, ik mag in mijn handen knijpen dat ik anno 2007 leef en niet pakweg honderd jaar geleden. Want dan was ik wellicht een paar maanden onderweg geweest, en ook nog eens per boot. Dat is nu nauwelijks nog voor te stellen.

Tegelijkertijd bedenk ik mij dat dit alles mogelijk is gemaakt door de enorme snelle ontwikkelingen in de luchtvaart. Met dank aan de nieuwsgierigheid en durf van eerdere pioniers, want zij durfden buiten de geijkte paden te treden en hun blikveld te verruimen – niet bang voor verandering maar juist nieuwsgierig naar wat er zou komen. In de verzekeringswereld kan men daar wel een puntje aan zuigen. Conservatief als men is, wil men juist geen verandering maar vooral vasthouden aan oude vertrouwde systemen. Het provisie-systeem op de schop? Wat is er mis met het huidige systeem? In mijn optiek van alles.

Het is toch van de gekke dat ik wel werk mag verrichten en vervolgens maar moet afwachten of dit ook beloond gaat worden? Sterker nog: als het eindelijk beloond wordt duurt het nog een aantal jaren voordat de provisie ook werkelijk verdiend is. Als ik morgen een schilder laat komen voor mijn huis, zal ik na oplevering van het werk toch ook de nota moeten betalen. En waarom de ene

klant laten betalen voor iets dat een andere klant niet heeft afgenomen? En als de klant besluit een product bij een bepaalde maatschappij af te nemen, zou de bonus dan niet naar de klant moeten in plaats van naar het intermediair?

Als het aan mij ligt gaat de provisieregeling er vandaag nog uit en betaalt de klant voortaan rechtstreeks aan het intermediair. De verzekeraars hoeven dan geen pro-

**“Als het aan mij ligt gaat de provisieregeling er vandaag nog uit”**

visie meer aan het intermediair uit te betalen en kunnen dit vertalen in lagere premies dan wel hogere eindkapitalen in de polis voor de klant. Daarmee maak je niet alleen de klant blij, maar ook het intermediair want die krijgt vanaf nu direct betaald voor zijn werkzaamheden. Zijn we ook meteen van het systeem van onverdiende provisie af (wie heeft dit ooit bedacht?).

We zijn er met z'n allen van overtuigd dat het huidige systeem niet meer houdbaar is. Maar in plaats van te kijken naar oplossingen, ziet men alleen maar beren op de weg. Argumenten als “de klant zou niet willen betalen voor het advies” of “je gaat de klant toch niet vertellen wat je verdient” komen met regelmaat voorbij. Om bij het laatste te beginnen, dat hoeft het

intermediair nog steeds niet. Maar men moet de klant wel vertellen wat het kost. Als ik een brood bij de bakker koop wil ik ook weten wat ik daarvoor moet betalen, maar uiteraard gaat het mij niets aan wat de bakker eraan verdient. Met financieel advies is dit niet anders.

Dat alleen ondernemers in zouden zijn voor een advies op basis van uurtarief is een misvatting. Zij hebben er alleen langer ervaring mee omdat zij alle andere adviseurs ook op uurbasis betalen. Ook steeds meer particulieren weten gelukkig inmiddels de weg te vinden naar het onafhankelijk (lees: door de klant betaald) advies. Wij hebben dan ook veel tijd en energie gestopt in de manier waarop wij deze veranderingen aan onze bestaande en nieuwe cliënten kunnen communiceren. Door de jaren heen is dat niet zonder risico en zeker niet zonder slag of stoot gegaan. We hebben er zeker ook klanten door verloren en zijn daarvoor wellicht minder hard gegroeid dan andere marktpartijen, maar op de langere termijn gezien beschouw ik dat als pure winst.

Als het intermediair de omslag wil maken naar een uurtarief, zal men eerst goed moeten uitleggen wat dit voor de klant betekent in plaats van steeds maar weer ach en wee te roepen. Wij zijn inmiddels zover. En ik kan u verzekeren dat het fantastisch voelt om geheel vrij en blij in het belang van de klant te kunnen adviseren. Een betere wereld? Die begint bij jezelf! En de weg ernaar toe? Waar een wil is, is een weg, maar de mate waarin de wil aanwezig is bepaalt de weg.