



**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 Meeüs)

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



## Twee halen, één betalen

Met verbazing zie ik de advertenties voorbij komen. Nog even en we hebben in de financiële branche straks ook uitverkoop of erger nog kerstopruiming. Ziet u het voor u? Maar dit zal de realiteit worden, als hypotheekintermediairs op prijs blijven concurreren. Kort geleden werd de website [www.provisieoverzicht.nl](http://www.provisieoverzicht.nl) gelanceerd. Op deze site steken hypotheekadviseurs elkaar de loef af met tarieven, de goedkoopste tussenpersoon kan al een hypotheek afsluiten voor 450 euro. In een ander vakblad voor financiële intermediairs las ik zelfs dat men een heel hypotheekdossier aanlegt voor een totaalprijs van 175 euro!

De beoordeling van de AFM inzake hypotheekdossiers is al niet zo best, met deze acties van het intermediair verwacht ik niet dat het er beter op zal worden. Want hoe kun je nog kwaliteit leveren voor zo'n prijs? Of er moeten weer verborgen adders onder het gras zitten.

Zelf heb ik het verleden genoeg hypotheekafgesloten. En als ergens veel tijd in gaat zitten, dan is dit wel in een hypotheektraject. Als hypotheekadviseur moet je niet alleen zakenskundig zijn, maar moet je ook een sterk hart hebben om alle stress die zo'n traject met zich meebrengt aan te kunnen. De deadlines zijn soms afschuwelijk en het valt niet

altijd mee om de handen van alle partijen (makelaar, taxateur, bank, verzekeraar, medisch adviseur, koper, verkoper) tijdig op elkaar te krijgen. Een kwestie van bloed, zweet en tranen doorgaan.

Een financieel planner, die voorheen bij een hypotheekkantoor werkte, realiseerde zich pas toen zij bij

**"Laat zien wat je waard bent! Als je kwaliteit levert mag daar best een prijskaartje aan hangen"**

mij kwam werken hoeveel tijd zo'n hypotheektraject van a tot z eigenlijk kost. Zij schrok zich letterlijk rot, blijkbaar had nog niemand bij haar vorige werkgever daar ooit over nagedacht. Maar met urenfacturatie zoals bij ons het geval is, ontkom je daar niet aan.

Blijkbaar kunnen veel adviseurs hun toegevoegde waarde niet laten zien. Want waarom durven zij anders geen goede prijs te vragen voor de diensten die ze leveren? Een klant van mij roept altijd: "Maak het jezelf makkelijk in het moeilijke." Een waarheid als een koe, want niets makkelijker dan iets gratis te doen of weg te

geven. En dat gaat voor iedere branche op.

Als ik bijvoorbeeld kijk naar de branche waarin mijn partner werkzaam is – het uitgaansleven – dan zie ik niet anders. De concurrentie op uitgaansgebied is groot, gezien de talloze feesten die er worden gegeven. Vaak is er een gastenlijst of worden er steevast kaarten weggegeven. Succes op voorhand verzekerd, want wie wil er nu geen gratis toegangskaart? Maar wil je eigenlijk wel zulke gasten hebben? Mijn partner heeft ervoor gekozen niets weg te geven, en uiteraard waren de reacties in het begin niet van de lucht. Maar uiteindelijk levert hij zoveel kwaliteit voor de prijs van een kaartje dat de kaarten niet zijn aan te slepen... Waarom ze dan weggeven?

Ik ken mensen, die anderen altijd maar in de watten leggen. Ze zijn dan ook bijzonder populair en hebben ontzettend veel vrienden en kennissen om zich heen. Maar als jij altijd degene bent die feestjes organiseert en mensen uitnodigt of altijd je portemonnee trekt, reken maar dat je dan snel vrienden maakt. Maar is het niet veel fijner als je vrienden maakt om wie je bent en niet om wat je je kunt veroorloven?

Moraal van het verhaal: laat zien wat je waard bent! Als je kwaliteit levert, mag daar best een prijskaartje aan hangen.