



# Goed advies is best zeldzaam

## Financieel advies

Iedereen mag zich 'financieel planner' noemen. Maar van de adviseurs met een vergunning is naar schatting maar de helft onafhankelijk.

Hoe weet je tot welke categorie jouw adviseur behoort?

Door **Joost Ramaer**

**F**rans Nieuwhof werd onlangs gebeld door een klant die zijn 65ste verjaardag zag naderen. De pensioenverzekering die de man al jaren had, moest worden omgezet in een lijfrente om te kunnen worden uitgekeerd. De klant wilde dat het liefste doen bij de verzekeraar waar de polis liep. Wel zo gemakkelijk en vast ook goedkoper, dacht de man. De verzekeraar rekende echter voor de omzetting 1.750 euro aan kosten. „Toen heb ik even gebeld met dat bedrijf”, vertelt financieel planner Nieuwhof. „Door dat ene telefoontje daalde de prijs zomaar tot 1.000 euro.”

De wereld van financiële adviezen is op drift geraakt. Aanbieders van financiële producten deelden hun inkomsten tot voor kort met financieel adviseurs als die hun klanten tot die producten wisten te verleiden. Maar die gouden tijden zijn voorbij. Met ingang van dit jaar mogen verzekeringstussenpersonen al geen provisie meer krijgen voor de polissen die zij aan klanten verkopen. Op 1 januari 2014 vervalt ook de zogenoemde kickback, de distributievergoeding, die adviseurs ontvangen wanneer zij producten van derden zoals beleggingsfondsen aan hun eigen klanten weten te slijten. Banken en verzekeraars raken daardoor net zo goed in de problemen. Met de provisies valt ook de vanzelfsprekende aanvoer van klanten door financieel adviseurs weg. De financiële instanties moeten nu zelf de boer op om producten te verkopen en consumenten voor zich te winnen.

De meeste concerns en adviseurs weten niet hoe, en verhogen eenvoudigweg de kosten die zij nog wel in rekening mogen brengen. Vandaar die rekening van 1.750 euro voor een minutenwerkje als de omzetting van een pensioenpolis in een lijfrente. „Banken en verzekeraars proberen maar wat”, is de ervaring van Nieuwhof. „Voor het openen van een bankspaarrekening om een gouden handdruk te stallen, vragen ze zonder blikken of blozen 450 tot 950 euro. Dat kan de consument ook zelf doen op internet. Voor 25 euro.”

De oorzaak van dit soort declaraties ligt niet alleen bij de aanbieders, benadrukt Nieuwhof. De AFM, toezichthouder op de financieel adviseurs, is medeverantwoordelijk. „Financieel adviseurs moeten aan zo veel meer regels en eisen voldoen dat hun werk ook daardoor veel duurder wordt.” Vooral banken proberen hun klanten daarom zoveel mogelijk te verhuizen van 'advies' naar 'zelf doen'. De extra verdiensten uit het vereiste meerwerk wegen niet op tegen het grotere risico op problemen met klant of AFM vanwege fouten of nalatigheid. Maar daarmee dienen de banken vooral hun eigen belang, niet per se dat van de klant. Laatst bezocht Nieuwhof een seminar waar ook veel vermogensbeheerders waren. „Die praatten alleen maar over 'hun' verdienmodel. Nooit hoor je ze over wat zij hun klanten kosten.”

## Compleet financieel plan

Nieuwhof stuurt zijn klanten één rekening waarin alles is verwerkt. Hij werkt al twaalf jaar zo. In 2001 was hij oprichter van de Vereniging van Onafhankelijke Financieel Planners. De leden van deze VOFP verkopen geen financiële producten en verdienen daar dus ook niet aan. Hooguit geven zij een oordeel over offertes van productaanbieders, als de klant dat wil.

„Ik geef ook nooit een hypotheek- of beleggingsadvies”, zegt Nieuwhof. „Per klant verzamel ik alle relevante gegevens en dan schrijf ik een compleet financieel plan waarin ik alles mee weeg. Ook testamenten en huwelijksvoorwaarden. De meeste financieel adviseurs weten daar geen raad mee. En dat doe ik één keer. Grote veranderingen daargelaten gaat zo'n plan mee tot het pensioen.”

Een vermogen hoeft dat niet te kosten. Nieuwhofs uurtarief is 175 euro exclusief 21 procent btw „Mijn kosten zijn ook laag. Ik ben een eenpitter en heb één student in dienst. Zo leid ik de volgende generatie op, dat vind ik belangrijk.” Maar de werkelijk onafhankelijke financieel planner is zeldzaam. Bij de VOFP zijn slechts 45 advieskantoren aangesloten, die door de afschaffing van de provisies ook nog eens veel meer concurrenten krijgen.

„Zoals zoveel voorlopers overkomt, wordt de VOFP nu ingehaald door marktveranderingen”, zegt Joeri van Looij, woordvoerder van Adfiz, de grootste brancheclub van verzekeringstussenpersonen. Volgens Van Looij zijn ook de leden van Adfiz al lang onafhankelijk: „De afschaffing van de provisies op verzekeringen was het sluitstuk van een ontwikkeling die al jaren geleden is begonnen.” Net als de VOFP stelt Adfiz eisen aan zijn leden, zoals periodieke bijscholing. Maar voor de consument maakt dat de advieswereld nauwelijks overzichtelijker. Alle financieel adviseurs moeten een vergunning hebben van de AFM. Afgezien daarvan mag iedereen zich 'financieel planner' noemen. Bij de AFM staan ongeveer 8.000 vergunninghouders ingeschreven. Van hen is de helft echt onafhankelijk, schat Van Looij. Van die groep zijn er slechts 900 lid van Adfiz. Onder hen ook Meeüs, de grootste keten van tussenpersonen van Nederland. Meeüs is eigendom van Aegon, maar heeft „geen enkele afnameverplichting”, zo benadrukt het verzekersconcern. Aegon omschrijft Meeüs als „een kwalitatief hoogwaardige adviesorganisatie” die gewoon de beste oplossing voor de klant zoekt. Is dat een verzekering, dan kan Meeüs van alle aanbieders „het beste product selecteren”.

Vermogensbeheerders praten alleen maar over 'hun' verdienmodel. Nooit hoor je ze over wat zij hun klanten kosten

Veel groter dan Adfiz is de Vereniging FFP met 3.500 leden. Daartoe behoren ook de adviseurs die in loondienst zijn bij bank of verzekeraar. Zijn dat niet vooral verkopers van producten uit eigen huis? Nee, stelt bijvoorbeeld ING Bank: „Advies is juist veel meer dan het zoeken naar een product.” De ING-adviseurs houden „vanzelfsprekend ook rekening met producten die een klant elders heeft afgenomen”. Zij maken deel uit van ING Private Banking. Alleen voor klanten van die tak van de bank is financiële planning 'inbegrepen' in de kosten die zij betalen.

Ook Rabobank gaat prat op haar „deskundige en gecertificeerde adviseurs die jarenlange ervaring hebben om klanten te helpen met hun financiële vraagstukken”. Wil de klant een hypotheek of een beleggingsfonds, dan presenteert de Rabo-adviseur hem „een breed assortiment” van producten, van Rabo zelf en van „geselecteerde preferred suppliers”, met een goede prijs-kwaliteitverhouding. Rabobank rekent „vaste bedragen” voor „verschillende vormen van financiële planning”. Zo kost „een advies over inkomen voor later” 500 euro.

Toch adviseren belangenclubs voor consumenten, zoals de Consumentenbond en de Vereniging Eigen Huis, hun leden veiligheidshalve om naar een VOFP-lid te stappen wanneer zij een financieel planner zoeken. Nieuwhof ziet zijn bestand van ruim vijfhonderd klanten de laatste tijd groeien. „Vroeger bleven ze mopperend zitten, nu krijg ik veel mensen op bezoek die het helemaal gehad hebben met banken en verzekeraars.”