

Adviseur
verbodig?
... de sterke
... van
... in de
... sector
... mens als
... adviseur
... wordt
... de techniek het
... over-



43 DRIES BELJON
Black list

32 Service-providers

Adviseurs hebben in algemene zin de dienstverlening van serviceproviders het afgelopen jaar vooruit zien gaan.

34 REDACTIERAAD BLIK OP HET NIEUWS



Opleiding
... manier van
... levert het
... resultaat op?
... geen goed of
... maar er is wel
... duidelijke trend
... meembaar.



36 MARGARETHA KUSSENDRAGERS

**16 Concurrentie
afproeven** De banken-
sector is sterk aan
verandering onder-
hevig. Wat speelt er
allemaal? En welke rol
speelt digitalisering hier
in? Waarom loopt de
verzekeringssector voor
op de bankensector als
het gaat om digitali-
sering?

KEUZEVRIJHEID: JA EN NEE

In de discussie rond de betaalbaarheid van financieel advies, is tijdens HypoVak gepleit voor het kunnen spreiden van de adviesfee over de looptijd van het financiële product. Dus langer dan de 24 maanden die nu is toegestaan. Zowel Vereniging Eigen Huis als de Consumentenbond vond dit prima. Omdat dit een kleine aanpassing van de regelgeving vergt, zou dit een prima gebaar kunnen zijn van de minister naar de beroepsgroep. Ik vraag me wel af of je dat als ondernemer zou moeten willen, want er kleven diverse bedrijfseconomische risico's aan. Boter bij de vis lijkt me prettiger, maar als het een oplossing biedt voor bepaalde groepen klanten kun je de markt daar best vrij in laten.

De keuzevrijheid voor de consument moet echter niet zo ver gaan dat hij kan kiezen tussen het direct betalen voor advies of het indirect betalen via de bank of verzekeraar. Het provisieverbod is juist bedoeld om ongewenste prikkels uit het systeem te halen. Geef je de klant de keuze om de adviesfee die hij afsprekt met zijn adviseur, te betalen via een productaanbieder, dan zit daar toch weer een productgedreven activiteit in. Daarnaast moet je dan controleren of aanbieders niet meer doorbetalen aan de adviseur dan is afgesproken met de klant, zodat er niet een nieuwe vorm van provisie ontstaat. En je creëert toch weer nieuwe financiële afhankelijkheden tussen adviseurs en aanbieders, wat het risico op *misselling* vergroot.

Laten we de voordelen van het provisieverbod koesteren en kritisch kijken naar oplossingen voor de knelpunten rond betaalbaarheid en toegankelijkheid, vanuit het klantperspectief. Dus wel meer keuzevrijheid voor de klant om de adviesfee te spreiden over de looptijd, maar geef de klant niet de mogelijkheid om de adviesfee af te rekenen via de productaanbieder.



FRED DE JONG

Onderzoeker en eigenaar van
Adviesbureau De Jong