

# ZONNIGE TIJDEN VOOR FINANCIËEL ADVISEUR

Het klimaat voor financieel advies wordt steeds gunstiger. De behoefte aan advies neemt toe, het aantal adviseurs neemt af, advies en verkoop worden steeds duidelijker gepositioneerd en innovatief ondernemerschap krijgt nu echt vorm.

De financieel adviseur anno 2014 geniet van de extra verantwoordelijkheid en het maatschappelijke belang dat hem wordt toegedicht. De overheid vindt financieel advies zo belangrijk dat daar extra hoge eisen aan worden gesteld qua vakbekwaamheid. Financieel advies moet toegankelijk zijn voor alle mensen en daarom hoeft niet alleen integraal te worden geadviseerd, maar mogen ook deeladviezen worden gegeven. Na het verbieden van 'perverse' provisieprikkels maakt de overheid nu een einde aan hoge bonussen bij banken en verzekeraars. De volgende stap is dat er een duidelijk onderscheid komt tussen advies en verkoop. De ondernemende, zelfstandige adviseur kan die stap versnellen door zichzelf niet te positioneren naast een direct writer, maar juist tegenover de bank en verzekeraar die zijn eigen producten verkoopt.

De overheid zorgt er voor dat de financieel adviseur in 2014 meer mag gaan verdienen. De generieke zorgplicht die is geïntroduceerd vraagt van de adviseur meer doorlopend contact met de klant. Het is te verwachten dat

**“ECHTE ONDERNEMERS  
WETEN GUNSTIGE  
SIGNALEN OM TE ZETTEN IN  
KLINKENDE MUNT”**

meer contact tot meer werk leidt en dus tot meer inkomsten. De stormachtige groei van serviceabonnementen is hiervan een bewijs. Daarnaast leidt het overheidsbeleid er mede toe dat veel consumenten 'financieel bewusteloos' zijn geworden. Er is behoefte aan adviseurs die de totale financiële situatie van gezinnen kunnen overzien en hen helpen bij het op orde houden of krijgen van die persoonlijke financiën.

Ook de AFM is overtuigd van de financieel adviseur in 2014. Met name bij hypotheek is de positie van de onafhankelijk adviseur door het provisieverbod versterkt. Consumenten willen best betalen voor financieel advies, mits dit laagdrempelig wordt aangeboden qua prijs en manier van betalen. Men gaat zich in Amsterdam wat minder met financieel adviseurs bemoeien en meer toezicht houden op banken en verzekeraars. De AFM roept zelfs dat adviseurs meer zelf moeten nadenken over wat wenselijk is voor de klant (klantbelang centraal) en minder bang moeten zijn voor de toezichthouder. Geen procedures afvinken, maar zelf initiatief tonen. Als dat geen aansporing voor ondernemerschap is...

De inspanningen van de overheid en toezichthouders, samen met de toegenomen concurrentie en het veranderde consumentengedrag, hebben er de afgelopen jaren toe geleid dat er minder zelfstandig financieel adviseurs zijn. De adviseurs die nu nog bestaan vormen straks een elitegroep. Met name onafhankelijke adviseurs hebben het voordeel dat ze met steeds minder en beter gekwalificeerd zijn, minder afhankelijk zijn van banken en verzekeraars, en bewezen hebben de crisis te kunnen overleven. Nu is het zaak om met innovatieve dienstverleningsconcepten en hybride adviesmodellen de onderscheidende waarde van onafhankelijk advies te blijven onderstrepen. De signalen zijn gunstig. Echte ondernemers weten dit om te zetten in klinkende munt. ««



FRED DE JONG,  
consultant en zelfstandig onderzoeker