

Laat u niet in de luren leggen

Auteur: Martine Hafkamp | Datum: 25-10-2010



Minister van Financiën Jan Kees de Jager heeft een voorstel naar de Tweede Kamer gestuurd om op een groot aantal financiële producten vanaf 2013 provisies te verbieden. Kan de vlag hierdoor echt uit?

Provisiejagen zoals bij de woekerpolissen, hypotheeken, levensverzekeringen en koopsom- en pensioenpolissen moet worden uitgebannen en het klantbelang moet voorop komen te staan. Daarom moeten onafhankelijke tussenpersonen voortaan voor bewezen diensten direct worden betaald door de consument.

Waarschijnlijk zal blijken dat de goeden ook hier weer onder de slechten lijden. Gezien het grote aantal misstanden uit het verleden en de makkelijke manier waarop er door een aantal snelle jongens veel geld verdiend werd door vooral veel polissen te verkopen zonder het klantbelang voorop te stellen, komt dit ‘uurtje-factuurkjeprincipe’ op het eerste gezicht heel mooi, eerlijk en transparant over.

Sluiproutes

Toch is het ook wat kort door de bocht, aangezien nu alleen naar onafhankelijke tussenpersonen gekeken wordt en banken en verzekeraars buiten schot blijven. Bovendien zijn mensen creatieve wezens en dus zijn er al de nodige sluiproutes bedacht waarmee het provisieverbod kan worden omzeild. Zo kunnen verzekeraars aan tussenpersonen volmachten verstrekken, waardoor zij mogen handelen voor de verzekeraar in kwestie en formeel gezien geen tussenpersoon meer zijn. Als gevolmachtigde kan de desbetreffende tussenpersoon vervolgens voor het leveren van nieuwe productie nog steeds prima worden betaald.

En hoe zullen consumenten objectief kunnen beoordelen hoeveel tijd een tussenpersoon werkelijk aan hen besteedt en of het prijskaartje dat aan de in rekening gebrachte inspanning wordt gehangen hoog is of laag? De huidige torenhoge opslagen die op hypotheeken worden berekend zijn daar misschien wel het meest duidelijke voorbeeld van. Doordat de marktrente laag is, lijkt het alsof de hypotheektarieven laag zijn, maar niets is minder waar.

De Autoriteit Financiële Markten (AFM) komt tot dezelfde conclusie. Zij heeft onderzoek gedaan naar de wijze waarop kosten op uitvaartverzekeringen worden verantwoord en constateerde dat er in sommige gevallen wel 80 procent van het verzekerde bedrag aan

advieskosten in rekening werd gebracht. Daar komt nog eens bij dat veel consumenten niet willen betalen voor onafhankelijk advies, of, beter geformuleerd, in ieder geval niet willen zien wat ze betalen.

Verkooppraatjes

Bij beleggen en vermogensbeheer is het van eenzelfde laken een pak. Er wordt geschermd met zogenaamd gratis advies, want banken weten dat veel mensen daar gevoelig voor zijn. Anders kan ik niet verklaren dat zo veel particulieren blijven hangen bij een bank of beheerder die grossiert in (eigen) beleggingsfondsen, waarin kosten verwerkt zitten die misschien niet de bank, maar wel de fondsbeheerder in rekening brengt.

Banken die gratis advies geven, maatwerk leveren en ook nog onafhankelijk zijn, zijn met een lantaarntje te zoeken. In een aantal gevallen mogen de kosten op het eerste gezicht dan wel laag lijken, maar dat hoeft niet te zeggen dat ze het ook echt zijn. Laat u alstublieft niets wijsmaken!

Zo kan de ‘all-in fee’ die banken beleggers voorspiegelen een sigaar uit eigen doos blijken, doordat er alleen in beleggingsfondsen geïnvesteerd kan worden met de meest exotische namen en het assortiment in een aantal gevallen ook nog eens beperkt is tot fondsen van eigen makelij. Dat lijkt meer het principe ‘als het er niet hangt, dan hebben we het niet’. Hoezo transparant, hoezo staat de klant centraal en hoezo wordt er meegedacht en maatwerk geleverd?

Het is helemaal niet erg te betalen voor te leveren diensten, zolang de kwaliteit en onpartijdigheid maar gewaarborgd zijn! Laat u daarom niet in de luren leggen door allerlei verkooppraatjes en ga op zoek naar een onafhankelijke en objectieve partij, om wat voor soort financiële dienstverlening het gaat.

Door: Martine Hafkamp, Fintessa Vermogensbeheer

[Share](#) |

Tags: [Pfinance](#) [Tips](#)