

## Betaalbaarheid financieel advies

Goed financieel advies dient een maatschappelijk belang. Zonder goed financieel advies zouden veel meer consumenten en bedrijven in financiële problemen raken dan nu het geval is. Nog altijd is Nederland een van de welvarendste landen ter wereld en voelen we ons ook gelukkig. Er is een correlatie tussen geld en geluk. Geld maakt niet gelukkig, maar grip op geld wel. Laat daar nu net de corebusiness liggen van het intermediair.

De andere kant is ook dat slecht financieel advies voor grote maatschappelijke problemen kan zorgen. Dat hebben we gezien bij de woekerpolissen, aandelenlease en de DSB-affaire. Het dient gezegd, deze schandalen zijn in grote mate aangezwengeld door banken en verzekeraars. Het intermediair is hierbij zeker niet de hoofdschuldige. Het is dan ook logisch dat de overheid de kwaliteit van financieel advies streng reguleert, soms zelfs te streng. De strenge regels (provisieverbod, vakbekwaamheidseisen, adviesregels, etc..) waar financieel adviseurs nu aan moeten voldoen hebben allen als doel om de kwaliteit voor de klant te vergroten. Maar er moet ook kritisch worden gekeken of de regels hun doel niet voorbijschieten. Zoals de toegankelijkheid van financieel advies. Het is belangrijk dat financieel advies voor alle Nederlanders bereikbaar en betaalbaar is. Met ruim 8000 fysieke adviespunten en online beschikbaarheid is die bereikbaarheid wel gewaarborgd. Er zijn nog altijd meer financieel adviseurs dan advocaten, accountants of notarissen. De toegankelijkheid heeft vooral te maken met betaalbaarheid. Sinds het provisieverbod betalen consumenten voor veel financiële adviezen rechtstreeks aan het intermediair. Daarvoor betaalde men indirect, over de looptijd van een polis, voor het product via de premie. Bij complexe producten wordt in de sector geroepen dat veel klanten het advies niet meer kunnen betalen. Vraag is of dat zo is.

Ik wil een belangrijk onderscheid maken tussen niet kunnen en niet willen betalen voor financieel advies. Klanten hadden de indruk dat advies altijd gratis was en de sector heeft de klant jarenlang ook in die waan gelaten. Dat wreekt zich nu. Klanten zien nu een rekening die men eerst niet wilde zien en vinden het bedrag dan soms aan de hoge kant. Of ervaren de aangeboden dienstverlening niet als een meerwaarde. Dat is een positioneringsprobleem van het intermediair. De uitdaging is de klant te overtuigen van de toegevoegde waarde, met name de meerwaarde ten opzichte van banken en verzekeraars.

Dan de klant die het zogenaamd niet kan betalen. Dat zouden dus klanten moeten zijn die op of onder het sociaal minimum leven. In hoeverre hebben deze klanten financieel advies nodig over producten waar geen provisie meer op betaald mag worden? Ik kom dat tot de volgende constatering:

- een beleggingsproduct adviseren aan mensen die geen geld kunnen missen lijkt me geen optie;
- als deze mensen al een hypotheek kunnen krijgen, kunnen de advieskosten worden meegefinancierd. Net als voor het provisieverbod dus, alleen kan een klant nu minder lenen. Overlijdensrisicoverzekeringen worden vaak in combinatie met de hypotheek afgesloten;
- een uitvaartverzekering is niet een primaire levensbehoefte voor mensen die geen geld hebben. Begraven word je toch. En een uitvaartverzekering is ook eenvoudig online, zonder advies, te sluiten;

- een levens- of inkomensverzekering is voor mensen op het sociale minimum geen relevante optie lijkt me. Wat moeten zij verzekeren? En in hoeverre is dat echt noodzakelijk?

Blijft over misschien de groep ZZP-ers met nauwelijks inkomen die geen advies afnemen voor het verzekeren van het arbeidsongeschiktheidsrisico. Veelal gaat dit om ZZP-ers die niet uit eigen wil zelfstandig ondernemer zijn geworden. Voor ondernemers die dat wel uit vrije wil zijn geworden hoeft de overheid in mijn beleving niet bij te springen. Zij dragen zelf de verantwoordelijkheid om risico's af te dekken of niet. Ondernemen is immers risico nemen.

Kortom, misschien redeneer ik te kort door de bocht. Maar ik vraag me echt af of het gesignaleerde probleem van de toegankelijkheid van financieel advies niet gaat over de bereidheid om te betalen voor financieel advies dan dat men het niet zou kunnen betalen. Als de consument niet bereid in plaats van in staat is om te betalen voor financieel advies, dan is dat een brancheprobleem en niet zo zeer een maatschappelijk probleem. Dit vraagt wat mij betreft om nader onderzoek. Wat is nu echt het probleem?