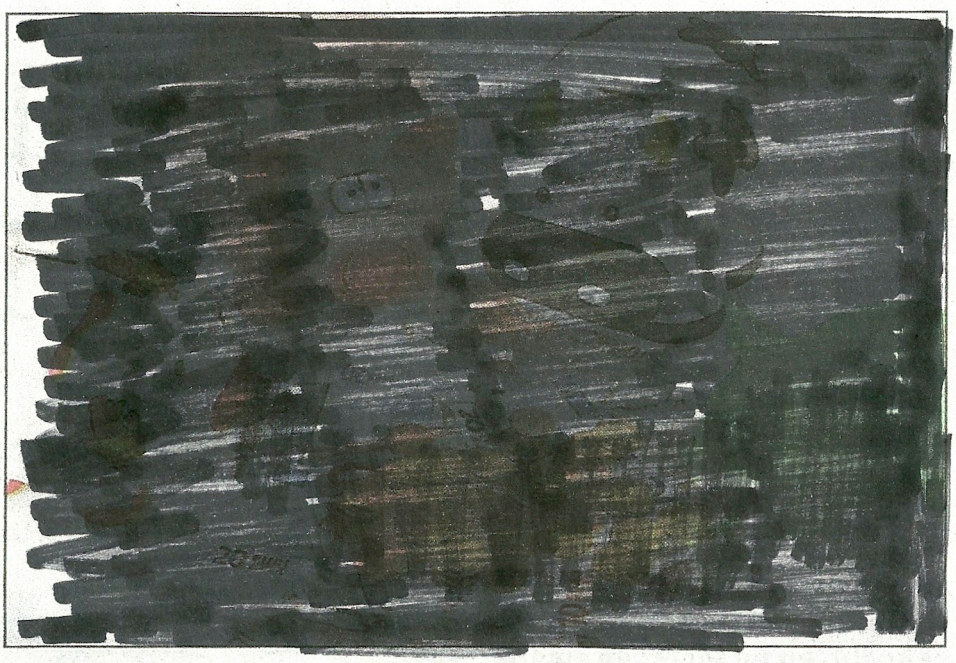
Tussenpersonen snoeien om weer te gaan bloeien

DFT 24/10/12

door **ARNOUD BOER**

AMSTERDAM – Er is licht aan het einde van de tunnel voor tussenpersonen. Het aantal intermediairs blijft de komende jaren weliswaar dalen, maar de overblijvers kunnen een goede boterham verdienen. Dat zeggen deskundigen aan de hand van een analyse van de markt.



• *Meer dan de helft van de Nederlanders is bij het nemen van financiële beslissingen afhankelijk van derden.* FOTO: ROEL DIJKSTRA

Het aantal tussenpersonen daalt nog verder, volgens onderzoeker Fred de Jong, die zelf advies geeft aan financiële ondernemingen en verbonden is aan het *Amsterdam Centre for Insurance Studies*. „De stevige sanering van de afgelopen jaren zet door, dat leidt tot een behoorlijke kaalslag." Zijn prognose is dat de komende vier jaar nog eens 15% verdwijnt, naar 7000 financieel adviseurs in 2016.

Toch gloort er een sprankje hoop, omdat de Nederlandse consument leidt aan „financieel analfabetisme". Meer dan de helft van de Nederlanders is voor het nemen van financiele beslissingen afhankelijk van een derde, volgens Laurens van Graafeiland van Baken Adviesgroep. „Veel Nederlanders zitten in een financieel ongezonde situatie, volgens de Nibud gaat het om 3,5 miljoen huishoudens." Om hen uit de gevarenzone te krijgen, hebben ze volgens hem advies nodig.

„Dit biedt kansen voor tussenpersonen", vult De Jong aan. „Consumenten hebben nog steeds geen verstand van financiële producten en ook geen zin om zich erin te verdiepen." De behoefte aan advies blijft volgens hem wel bestaan, al groeit deze niet. „De koek wordt wel verdeeld onder minder tussenpersonen. De overblijvers profiteren dus van de sanering in de sector."

Ze krijgen het echter niet op een presenteerblaadje. De markt voor financieel advies is een zogenoemde substituutmarkt, betoogt Van Graafeiland van de Baken Adviesgroep. „Er is veel concurrentie van banken, verzekeraars en hypotheekkantoren. Tussenpersonen moeten zich dus onderscheiden."

Het wordt een „survival of the fittest", zegt De Jong. Tussenpersonen hebben volgens hem een prima uitgangspositie.

„Door het provisieverbod, worden zij aan de kant van de klant gedrukt. Ze zijn beter dan verzekeraars en banken in staat om een advies te geven dat gaat over verschillende aanbieders en producten."