

OM EEN GOEDE CAMPAGNE ROND FINANCIËEL ADVIES TE KUNNEN VOEREN, ZULLEN FINANCIËEL ADVISEURS EERST ZELF OVERTUIGD MOETEN ZIJN VAN DE WAARDE VAN HUN VAK. DE BRANCHE SLAAGT ER NIET GOED IN OM ZICHZELF TE 'VERKOPEN'. TERWIJL DE BEHOEFTE AAN GOED FINANCIËEL ADVIES ALLEEN MAAR TOENEEMT, ZO IS MIJN OVERTUIGING. DAAROM HIER EEN PLEIDOOI OM DE BEROEPSEER EN DE BEROEPSTROTS VAN HET VAK FINANCIËEL ADVIES TE DEFINIËREN. OMDAT DAARMEE ADVISEURS BETER IN STAAT ZIJN OM RECLAME TE MAKEN VOOR HUN VAKGEBIED. DE BESTE ADVIESCAMPAGNE IS GEEN TV-COMMERCIAL, MAAR HET ECHTE VERHAAL VAN HOE DE FINANCIËEL ADVISEUR IN DE PRAKTIJK ZIJN KLANTEN HELPT OM BETERE FINANCIËLE BESLISSINGEN TE NEMEN.

Beroepseer: trots op je vak

De samenleving vraagt om meer financiële redzaamheid van burgers. Die burgers, zo stelt de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR, 2017), moeten gezond financieel gedrag vertonen. "Dat betekent dat de uitgaven in lijn zijn met de inkomsten, dat mensen vooruit plannen op de langere termijn, zich bewust zijn van financiële risico's en daarvoor maatregelen treffen zoals het aanleggen van een financiële buffer (Jungmann et al. 2012). Nog concreter betekent het dat men niet alleen in staat moet zijn om een complex financieel product als een hypotheek aan te schaffen, maar ook basale opdrachten moet kunnen uitvoeren als de post openmaken en rekeningen op tijd betalen."

De WRR vervolgt: "Tegelijk hebben burgers een grotere eigen verantwoordelijkheid genomen dan wel gekregen voor het afdekken van financiële risico's. Denk aan de groei van het aantal zzp'ers die buiten het pensioensysteem vallen en de overgang van studiefinanciering naar een leenstelsel. Ook op andere manieren draagt de overheid bij aan de complexiteit van financiële planning. De Nationale ombudsman concludeerde in 2013 dat overheidsregelingen zo complex zijn en vaak zo onoverzichtelijk en onvoorspelbaar in hun uitwerking, dat er meer probleemschulden ontstaan. Er zijn zo veel regelingen dat veel mensen niet meer weten waarop zij recht hebben, en financiële planning bijna onmogelijk is (Actal 2014)."

De WRR constateert ook dat niet alle burgers in staat zijn om zichzelf op financieel gebied te redden: "Er bestaat een behoorlijk verschil tussen wat van burgers wordt verwacht en wat zij daadwerkelijk aankunnen."

Goed financieel advies, zowel qua inhoud als qua moraliteit, maakt dat burgers betere financiële beslissingen nemen en draagt bij aan het vertonen van gezond financieel gedrag. En kan worden voorkomen dat burgers in financiële problemen komen.

ROL FINANCIËEL ADVISEUR

Driekwart van de burgers en 90% van de bedrijven in Nederland maken gebruik van een financieel adviseur (NVB, 2016). Financieel adviseurs zijn verantwoordelijk voor 50-60% van alle hypotheek, krediet en verzekeringen in Nederland, in 2018 ruim 80 miljard euro.

Financieel adviseurs zijn dus al volop betrokken bij het financieel gedrag van burgers. De maatschappelijke waarde van financieel advies is op verschillende manieren aangetoond en becijferd. Die burgers bouwen meer vermogen op, nemen betere financiële beslissingen, sparen meer en dekken risico's verantwoord af (zie bijvoorbeeld het onderzoek van Brancatì et al 2017 en Montmarquette & Viennot-Briot 2016). Maar, in het verleden hebben financiële adviezen ook geleid tot ongezond financieel gedrag, bijvoorbeeld de aanschaf van woekerpolissen en aandelenleaseproducten. Daardoor is het vertrouwen in deze beroepsgroep gedaald.

Nederland heeft naar schatting 60.000 financieel adviseurs met een geldig (Wft) diploma. Deze financieel adviseurs mogen consumenten en bedrijven adviseren over verzekeringen, hypotheke, beleggingen, pensioenen en andere financiële kwesties. Daarnaast zijn er nog veel andere 'soorten' financieel adviseurs, zoals de accountant, de fiscaal adviseur, de bedrijfseconoom en bijvoorbeeld de schuldhulpverlener.

NAAR GEZOND FINANCIËEL GEDRAG

Om burgers te helpen met het vertonen van gezond financieel gedrag is financieel advies hard nodig. Als counterveiling power ten opzichte van de dominante banken en verzekeraars zijn het met name de zelfstandige of onafhankelijke financieel adviseurs die de burger kunnen helpen in het oerwoud van financiële beslissingen. Daartoe moeten financieel adviseurs wel een transitie doormaken. Een transitie die door de voormalig minister van Financiën De Jager als volgt is omschreven: "De gewenste cultuuromslag heb ik eerder omschreven als een beweging van productgedreven verkoop naar klantgerichte advisering (FM/2011/7110 M)."

Samengevat is de behoefte en noodzaak van (goed) financieel advies groot, maar de beroepsgroep heeft het moeilijk en er is geen algeheel gevoel van verantwoordelijkheidsgevoel voor het financiële welzijn van de burger aanwezig. Dat komt mede door de lage organisatiegraad en verdeeldheid binnen de beroepsgroep. De pensioenadviseur of financieel planner heeft een ander profiel dan de verzekeringsadviseur. Vanuit het verleden is het begrijpelijk dat financieel advies niet wordt gezien als 'oplossing' voor grote financiële en maatschappelijke vraagstukken van deze tijd, maar gezien de waarde die financieel advies kan hebben is dat tegelijkertijd een gemiste kans.

BEROEPSEER

Door de beroepseer te definiëren en te documenteren in een boek en daarmee de bühne op te gaan, wordt het professionele bewustzijn van adviseurs vergroot en krijgt het vak meer aandacht in de publieke debatten. Met de campagne Beroepseer wordt de beroepsgroep van zelfstandige financieel adviseurs een perspectief geboden waarmee ze de verantwoordelijkheid voor het welzijn van de burger oppakken in kwalitatief en moreel opzicht. Hiermee kunnen ze recht gaan doen aan hun maatschappelijke positie en betekenisvol inhoud geven aan hun maatschappelijke verantwoordelijkheid.

BOEK EN BEWEGING

De beroepseer van de financieel adviseur wordt in kaart gebracht en beschreven in een boek. Het boek wordt verspreid onder financieel adviseurs en dient als start-



Fred de Jong:
'Verkoop je adviesvak.'

punt om een brede maatschappelijke discussie te voeren over het belang van financieel advies, de beroepseer van de financieel adviseur en de uiteindelijke waarde van financieel advies voor de burger. Met het boek gaan we het land in en gaan we het gesprek aan met politiek, toezichthouders, universiteiten, hogescholen, brancheorganisaties, media en andere stakeholders om het belang en de waarde van financieel advies te promoten. Het boek en de discussies leiden tot een beweging van financieel adviseurs die gezamenlijk trots zijn op hun vak en de noodzaak en aantrekkelijkheid van hun beroep ook weten te 'verkopen'. In het belang van de consument (en MKB-ers) en in het belang van de beroepsgroep zelf. ■