

Consument kiest massaal voor execution only



Ozewald Wanrooij, financieel planning Neutralis

De kans is groot dat de kop van deze column binnenkort werkelijkheid wordt. Door de komst van het provisieverbod zal de consument vanaf 2013 de portemonnee moeten trekken voor het inwinnen van financieel advies, iets waar hij nu niet aan gewend is. Hierdoor zullen afwegingen gemaakt worden tussen het inwinnen van financieel advies en met het gezin op vakantie of een jaar langer doorrijden in de auto. Een nieuwe rol met grote verantwoordelijkheden.

De opties voor de consument zijn eenvoudig. Hij kan zich laten bijstaan door een financieel adviseur die vanuit een integrale benadering adviseert en op basis hiervan de productinvulling bepaalt; hiervoor zal van de consument een investering gevraagd worden. Daarnaast kan hij afzien van integraal advies en zelf de productinvulling kiezen. Maakt de consument gebruik van een productbemiddelaar, dan betaalt hij deze uitsluitend voor de *execution only*-werkzaamheden of hij betaalt niets als het product rechtstreeks bij de productleverancier wordt betrokken. Als derde optie kan de consument ook nog afzien van een productinvulling.

De consument is hiermee achter het stuur van een rijdende auto gezet. Hierbij gaan we ervan uit dat de bestuurder alle verkeersregels en de eigenschappen van de auto kent. Dat de bestuurder de auto onder controle kan houden en weet wanneer de auto brandstof en onderhoud nodig heeft. Om te voorkomen dat er bestuurders zijn

die onverantwoord de weg op gaan moet met ingang van 1 januari 2013 een theoretische toets de oplossing bieden.

Wordt de consument die afziet van financieel advies door deze kennistoets gemotiveerd zich te verdiepen in de financiële materie? Is de consument die voor de kennistoets slaagt in staat om op basis van een integrale analyse van diens eigen financiën de juiste productbehoefte te bepalen? De antwoorden

// Consument is gebaat bij inzicht in toegevoegde waarde van integrale advisering en betaalbaar advies //

op deze vragen kunnen pas na invoering van de toets worden gegeven. Een alternatieve benadering is echter ook mogelijk.

Hierbij begint het met de vraag waarom de consument kiest voor execution only. Het antwoord ligt voor de hand. De consument maakt een afweging tussen 1: de toegevoegde waarde van financieel advies en 2: de hoogte van de investering. De oplossing moet dus gezocht worden in het enerzijds vergroten van het inzicht bij de consument in het belang van goede integrale advisering en anderzijds in de betaalbaarheid

ervan. Met een gemeenschappelijke inspanning van de branche en de overheid kan deze oplossing geboden worden.

De financiële branche kan helpen de kennis en het inzicht van de consument te vergroten; door te streven naar maximale efficiency kan de investering voor de consument zo laag mogelijk blijven. De overheid kan integraal financieel advies stimuleren door de investering (tijdelijk)

afteikbaar te maken, de btw-vrijstelling en door de mogelijkheid tot gespreide betaling van de adviesnota niet afhankelijk te maken van een product(intentie).

Net als bij de keuze van het juiste product geeft een integrale benadering het beste resultaat. Dit wordt gevonden als alle betrokken partijen de bereidheid tonen om de samenwerking te zoeken en open te staan voor nieuwe ideeën. ■

Ozewald Wanrooij geeft het stokje van deze estafettecolumn door aan Tom Ehren, Omniplan.