

Start discussie: 2 december 2012

Afsluiting discussie: 18 januari 2013

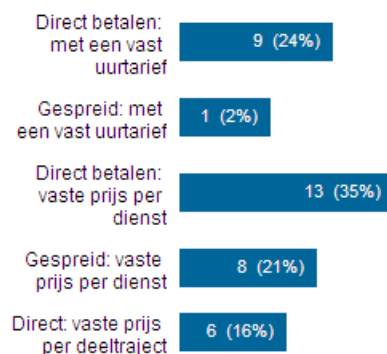
Op welke wijze wil jij provisieloze adviesdiensten bij de klant in rekening brengen?

Een samenvatting en de volledige, geanonimiseerde inhoud van de discussie gevoerd op LinkedIn in het kader van het komende provisieverbod.

Samenvatting

Op welke wijze wil jij provisieloze adviesdiensten bij de klant in rekening brengen?

posted 2 months ago • 37 votes



Opties die in de discussie worden aangedragen, maar hierboven niet konden worden gekozen zijn:

- Vermogensplanning als speerpunt en verdiensten over assets
- Combinaties van de in de diagram geschetste opties
- Een combinatie van een vergoeding in de sfeer van "Assets under Management" en een (begeleidings)fee waarin het klantbelang centraal staat. Beide vergoedingen gebaseerd op een doorlopend karakter.

Verder concentreert de discussie zich rond een aantal thema's. Sommige verdienmodellen dwingen tot het maken van keuzes in je doelgroepsegmentatie, want je kunt niet met 'teveel' relaties werken op deze manier. De vergoedingen dienen in ieder geval naar het klantbelang te worden ingericht en ook hier kan de vergoeding en de wijze waarop die betaald kan worden per klant verschillen. Geopperde voorbeelden zijn: beloning op basis van een percentage op assets, debts, en risk under advice of segmentatie naar klantsoort in maatwerk klanten, confectie klanten en doe-het-zelvers. Een combinatie met een abonnement voor doorlopend onderhoud.

Ook zijn er deelnemers die het gelijk speelveld onder het provisieverbod benadrukken. Klanten zouden opschuiven naar het direct writers kanaal als zij de kosten voor advies direct in rekening gebracht krijgen. Ook wordt gevraagd waarom 'customer-agreed remuneration' niet verwerkt zou mogen worden in de premie van een product, mits geheel transparant.

AFM Marktdiscussies

De AFM wil de markt voor financiële dienstverlening faciliteren en met de markt van gedachten wisselen over het provisieverbod door middel van het delen van praktische kennis tussen branchegenoten, consultants en belangstellenden. Met dat doel is deze discussiegroep opgezet.

Om de discussies op een goede manier te laten verlopen, maken we gebruik van discussieregels. Door uw lidmaatschap van de discussiegroep stemt u in met deze 'regels'.

Discussieregels

De discussies vinden op een constructieve en respectvolle manier plaats. Dit betekent dat:

- spam niet is toegestaan
- promotie van commerciële partijen over hun eigen diensten en producten niet is toegestaan. Suggesties voor producten, diensten en partijen mogen wel worden gedaan, als zij slechts als voorbeeld worden gebruikt en andere alternatieven met elkaar kunnen worden vergeleken op basis van de discussiebijdrage.
- discussiebijdrages die slechts tot doel lijken te hebben de AFM, regelgeving of marktpartijen in een negatief daglicht te plaatsen, worden verwijderd.
- ongepast taalgebruik draagt niet bij aan een constructieve discussie en is niet toegestaan.

AFM moderators nemen deel aan de discussie en houden de discussie in de gaten. Als u zich naar ons oordeel niet aan deze regels houdt, dan worden uw reacties verwijderd en krijgt u een waarschuwing in uw LinkedIn-mailbox. Na drie waarschuwingen wordt u de toegang tot de discussiegroep onttrokken.

Disclaimer

De AFM spant er zich voor in de door haar medewerkers geplaatste inhoud in de discussiegroep, waar mogelijk en gepast gezien haar wettelijke taakstelling, regelmatig te actualiseren en/of aan te vullen. Ondanks dat is het mogelijk dat de inhoud onvolledig en/of onjuist is. Bijdrages van AFM medewerkers zijn gebaseerd op de in de discussiegroep aanwezige informatie. Antwoorden dienen dus te worden gezien in dit kader. Aanvullende of afwijkende situaties kunnen leiden tot andere antwoorden. Een LinkedIn discussie leent zich niet voor uitgebreide analyses. Als u een uitgebreide analyse wenst van uw bedieningsconcept dan dient u zich separaat tot ons te wenden.

De AFM verzorgt samen met de groepsleden de inhoud van de discussiegroep; in de staat waarin deze zich feitelijk bevindt, zonder garantie of waarborg ten aanzien van de deugdelijkheid, geschiktheid en juistheid voor een bepaald doel of anderszins. De inhoud is experimenteel bedoeld

en dient ertoe financiële dienstverleners te inspireren bij het (door)ontwikkelen van haar bedieningsconcept.

De AFM is niet aansprakelijk voor schade die is of dreigt te worden toegebracht, voortvloeit uit of in enig opzicht verband houdt met het gebruik van de discussiegroep of met de onmogelijkheid de discussiegroep te kunnen raadplegen.

De AFM mag de discussiegroep binnen de daarvoor geldende regels van LinkedIn naar eigen inzicht en op ieder door haar gewenst moment (laten) veranderen of beëindigen. De AFM zal hierover mededelingen doen, maar zij is niet aansprakelijk voor de gevolgen van verandering of beëindiging.

De AFM is niet verantwoordelijk voor aan de webpagina/LinkedIn groep gekoppelde bestanden en/of URL's van derden. Koppeling houdt geen bekrachtiging van die bestanden in.

De AFM bevordert eerlijke en transparante financiële markten. Bij de verwerking van persoonsgegevens neemt de AFM de Wet bescherming persoonsgegevens in acht.,

Op welke wijze wil jij provisieloze adviesdiensten bij de klant in rekening brengen?

Deelnemer 1 • Een combinatie.....jammer dat je die optie niet meeneemt.

Vaste prijs (evt uurtarief) per dienst voor advies/implementatie, periodieke vergoeding voor nazorg/monitoring/beheer.

2 months ago

Deelnemer 2 • Vermogensplanning als speerpunt en verdiensten over assets! Jammer dat die optie er niet tussen zit. Wel te begrijpen aangezien alles, toezicht, wetgeving, opleiding e.d. gebaseerd is op producten in plaats van op diensten!

2 months ago

AFM'er 1 • @Deelnemer 2 , @Deelnemer 1 en @iedereen

Helaas zijn er maar 5 antwoordmogelijkheden op LinkedIn polls en is het geven van een combinatie van antwoorden technisch ook niet mogelijk. Als je combineert of het helemaal anders aanpakt, geeft dat dan vooral aan in de reacties. Ook dat is waardevol!

2 months ago

Deelnemer 3 • Een combinatie van een vergoeding in de sfeer van "Assets under Management" en een (begeleidings)fee waarin het klantbelang centraal staat. Beide vergoedingen gebaseerd op een doorlopend karakter. Het vaststellen, behouden en bewaken van de gewenste financiële positie (levensstijl) van een cliënt is het uitgangspunt en maakt de dienstverlening (financiële planning) tot een continue proces is. Een productoplossing speelt alleen dán een rol, indien dit bijdraagt aan het klantbelang. Een product biedt, althans in mijn optiek, niet de opening voor een verdienmodel. Incidentele vraagstukken (events), indien niet in te passen in boven omschreven dienstverlening, worden op een uurtarief verrekend.

2 months ago

Deelnemer 1 • @Deelnemer 3.....dat zie ik ook zo, en trek een parallel naar 'debt under management' en 'risks under management'. Alleen een lange termijn relatie met een selecte groep cliënten kan voor beiden toegevoegde waarde bieden. Dit dwingt je ook tot keuzes want je kunt niet met 'teveel' relaties op deze manier werken. Op jaarbasis ben je waarschijnlijk wel een uur of 8 - 12 bezig met zo'n dossier. Wellicht ook andere cycli aanbieden (1x per 2 jaar bijvoorbeeld). Betekent dus 100 - 150 relaties max. Wellicht met betere ontsluiting clientinformatie efficiënter in te vullen, dus iets meer capaciteit.

Maar je verwoordt het prachtig!

2 months ago

Deelnemer 1 • @Deelnemer 2zie mijn vorige comment.

Ik begrijp je focus op vermogen, maar de financiële huishouding van de particulier behelst dus meer dan alleen assets.

2 months ago

Deelnemer 2 • Ik ben altijd voor een holistische benadering, assets kunnen de grondslag zijn voor een duurzaam verdienmodel. Nu het pensioenvermogen nog binnen de invloedssfeer van de adviseur brengen en uit de execution only bak van de verzekeraars halen voor een betere holistische planning!

2 months ago

Deelnemer 4 • @ Deelnemer 2 , ik ben het geheel eens met beide punten.

Zie ook het nieuwe opleidings en opleidings traject in 2014. Weer gericht op de "verkoop en adviserending" van producten, in hokjes, en niet uitgaan van een integrale situatie van de klant.

De vergoeding die een klant betaald is afhankelijk van het soort dienstverlening wat wij verrichten. Dit kan op basis van een percentage op Assets, debts, en risc under advice, maar ook al dan niet gecombineerd met een abonnement voor doorlopend onderhoud en daarnaast evt. directe afrekening van incidenteel advies wat weer afhankelijk is van de gevraagde dienst.

Niet elke dienst is in een vast tarief te gieten.

Dit omdat de complexiteit van klanten veel afwijkt en daardoor ook de werkzaamheden, contacten met externen zoals accountant, advocatuur, fiscus, notariaat etc.

Kortom, maatwerk en afgestemd op de relatie, en niet klakkeloos zoals je in de markt momenteel ziet standaard abonnementen verkopen want dan hebben we er in mijn ogen nog steeds niets van geleerd en zij we nu het "product" abonnement aan het verkopen.

@ Deelnemer 3 en Deelnemer 1 Een in mijn ogen een goed voorbeeld hoe het kan, maar daartegen ook vaak weggelegd voor de meer vermogende of hogere inkomens cliënten.

Gisteren hierover nog uitgebreid overleg over gehad, want hoe zal worden omgegaan met de mindervermogende & lage inkomens.

Deze hebben wel degelijk advies nodig (veel financiële problemen ontstaan in mijn ogen daar) maar kunnen dit niet betalen.

Een optie hiervoor zou iets kunnen zijn als gesubsidieerd Financieel Advies.(gelijk aan bv rechtshulp)

2 months ago

Deelnemer 1 • Jammer dat overheid fiscale aftrekbaarheid advieskosten (lijfrente/AOV) om zeep helpt. Dat was natuurlijk al een vorm van subsidie, waarvan het voordeel echter meestal bij hogere inkomens wordt genoten.

Ik geloof niet in Geldwinkels, bemand door onervaren personeel, met onvoldoende empathisch vermogen. Gesubsidieerde rechtshulp hoor ik ook weinig goeds over

En over afschaffing van het provisiemodel is al meer dan genoeg gezegd. Hoewel dit een

pragmatische oplossing zou zijn voor de mindervermogende en lagere inkomens.

Ik begrijp nog steeds niet waarom een 'customer-agreed remuneration' niet verwerkt mag worden in de premie van een product, mits geheel transparant. Als het geen provisie had geheten, maar adviesbeloning oid, zou de discussie dan ook zo zijn gelopen?

Banken/verzekeraars zijn ingericht op periodieke incasso, intermediair kanaal in mindere mate.

Zouden we blijvend gebruik van moeten kunnen maken, scheelt kosten en (debiteuren)risico's.

Zeker als advieskosten onderdeel kunnen zijn van een fiscaal aftrekbare kostenpost (rente/premie) lijkt me dat toch in het belang van de consument.

Verder vind ik het redelijk bizar dat eventueel gespreide betaling zonder kosten of rente moet. Dat is toch on-zakelijk?

Of moeten we andersom denken? Korting op factuur als er in 1x betaald wordt?

@Deelnemer 4.....eens dat met name lagere inkomens adviesbehoefte hebben, zeker bij een verder terugtrekkende overheid en verdere ingrepen in pensioenen. Maar toegang tot advies wordt wel ernstig bemoeilijkt!

Zou ooit iemand hebben nagedacht over het belang van bloeiende financiële adviessector voor de NL economie?

2 months ago

Deelnemer 5 • Ik breng niets in rekening. Helaas blijken mijn relaties na de eerste rekening de verzekeringen op te zeggen en oversluiten naar een direct writer.

Jammer maar dat zal de praktijk elders ook zijn. Ik besta van het laatste restje provisie maar blijf mijn klanten adviseren en begeleiden; gewoon omdat ik sociaal ben opgevoed.....

Vergeet alle abonnementen, fees en noem maar op. Het gaat niet werken. Op internet krijgt iedereen nou eenmaal "gratis" advies van de direct writers die uiteindelijk de lachende derden zullen blijken.

En leg mij dan maar eens uit hoe je, via de rechtstreekse werkwijze, nog iemand uit kan leggen dat een AVPTje de belangrijkste verzekering is die je zou moeten hebben.....Dit zijn de eerste verzekeringen die de particulier, zonder ons advies, zal laten vallen, maar er is niemand die daar ook maar een seconde over na denkt.

We komen er wel achter als de laatste tussenpersoon over een jaar of 3 ter ziele is en Independer de dienst uit zal maken samen met een paar overlevende direct writers.

1 month ago

Deelnemer 6 • Wel, ik ben meer voor de pragmatische benadering dan het technocratische verhaal van de heren hierboven. Hoezo wil de klant geen fee betalen ? Mijn ervaringen met fee zijn juist heel positief. En natuurlijk is er in de hele grote bank- en verzekeringsvijver plek voor vissers die maatwerk leveren. Maar er is net zo goed plek voor vissers die produktgericht werken: klanten die

zelf al veel via internet hebben gezocht en gevonden, maar ons alleen nog nodig hebben voor de bevestiging of fine-tuning of ontkenning. En zijn daar best bereid om een faire prijs te betalen. Geen 150 euro advocaten tarief per uur overigens, maar op het niveau van een goede vakman. Zorgen dat je eigen organisatie lean-and-mean is, en het werkt. En het zou de AFM sieren dat zij dat ook inzien en niet de hele markt over 1 kam gaat scheren. Ik zie 3 groepen klanten: maatwerk klanten, confectie klanten en doe-het-zelvers, bij iedere groep zou verschillende manieren van regelgeving, toezicht, marktbenadering e.d. moeten zijn.

1 month ago

Deelnemer 7 • Er pas een gelijk speelveld in complexe financiële producten in 2013. Als er een verbod komt op de online verkoop van deze financiële producten. Dan komt de netto advies prijs pas echt bij de klant tot uiting!

21 days ago

Deelnemer 8 • Ja idd helemaal mee eens Deelnemer 5... dat is de realiteit. Ze willen de tussenpersoon als schakel wegnemen

21 days ago

Deelnemer 1 • @Deelnemer 8 "ze willen de tp als schakel wegnemen" Wie bedoel je daarmee?

Verder.....als je je als TP blijft profileren wordt je vanzelf weggenomen door "de markt", de klant verwacht nl een adviseur/coach/vertrouwenspersoon/geweten/gids....als je die rol kunt invullen, hoef je je geen zorgen te maken over je continuïteit!

@Deelnemer 6 advocatentarief is vaak toch noodzakelijk, want je kunt heel veel niet-productieve uren niet aan cliënt doorbelasten. Maar dat is wellicht afhankelijk van je kantoororganisatie. Ik werk 'solo'. Als ik personeel zou hebben, ontkwam ik waarschijnlijk niet aan gedifferentieerde tarieven. Effectief is het uurtarief feitelijk vaak wel lager, want als je verrichtingentarief hanteert, onderschat je vrijwel altijd het aantal uren.

21 days ago

Deelnemer 6 • @Deelnemer 1

Hoezo advocatentarief noodzakelijk???? Als je je kantoor tarieven berekend op welke kosten je gedekt moet hebben, dan kun je inderdaad wel eens hoog uitkomen. Oplossing: lean and mean je kantoor inrichten en snijden wat er te snijden valt. Vervelend? vast wel, noodzakelijk? Ja.

Ik hou staande dat een uurtarief gewoon op het niveau zou moeten liggen van een goede vakman en dan denk ik eerder aan rond de 75/uur dan hoger. En gedifferentieerd want een dossier completeren kan voor nog veel minder.

Enne: die advocaat moet (weet ik sinds kort door onze beroemde Moskovitch) ook z'n PE puntjes sprokkelen, ook tijd besteden aan z'n boekhouding en z'n personeel, dus allemaal niet declarabel. Maar dat geldt ook voor de loodgieter of de bakker op de hoek....

Ondernemer zijn in de financiële dienstverlening betekent nu dus ook calculerend zijn (vooraf en achteraf, net als de bouwwereld) en misschien wat meer retail denken. Vele kleintjes maken ook een grote, toch ?

21 days ago

Deelnemer 8 • Als je jezelf ziet als adviseur/coach/vertrouwenspersoon/geweten/gids kan je maar een elite groep benaderen. En dat is een groep die voldoende inkomen hebben en die vaak ook zelf wel weten en kunnen uitzoeken wat ze willen en dus niet afhankelijk zijn van een coach/vertrouwenspersoon/geweten/gids.

21 days ago

Deelnemer 7 • Ik word er letterlijk ziek van, dat men zonder enige tekst en uitleg over eventuele verdiensten en kosten een complex financieel product online aan de man mag brengen. Waar wij tussenpersonen alles uit de kast moeten halen om een product te kunnen adviseren en dan misschien ook nog kunnen fluiten naar enige vorm van vergoeding, omdat dat product "een uitvaartverzekering" vervolgens achter onze rug online wordt afgesloten!

Dat is voor mij geen gelijk speelveld!

5 days ago

Deelnemer 7 • Ik vind en dat is mijn persoonlijke mening, dat er pas een gelijk speelveld tot stand is gebracht, bij een volledig verbod op de online verkoop van complexe financiële producten en daar valt wat mij betreft "een uitvaartverzekering" vanaf 01-01-2013 in Nederland ook onder.

De adviseur van de bank, verzekeraar en het intermediair kunnen dan ieder voor zich via de DVD en via een persoonlijk gesprek de advieskosten duidelijk bij de klant onder de aandacht brengen.

Gelijke Monniken en Gelijke Kappen.

Voor iedere adviseur / aanbieder het zelfde speelveld!

5 days ago

Deelnemer 7 • Wat er verder ook gaat gebeuren :

Ik ga terug naar school. Een opleiding als Financieel Planner zie ik wel zitten. Het intermediair heeft niet meer zoveel toekomst, dan het in zijn oude vorm had gehad!

Jammer dat zo is gegaan. Ik ben het er niet echt mee eens, maar mij wordt geen keuze gelaten.

5 days ago

Deelnemer 6 • 2013 wordt een belangrijk jaar: ik wens iedereen veel wijsheid toe !

Dat level playing field zal er nog wel niet komen, ik snap werkelijk niet dat de AFM geen begrip heeft voor de ongelijke situatie tussen tp's enerzijds en banken en verzekeraars anderzijds. Zou absoluut een hogere prioriteit moeten hebben.

Dan wat ons als beroepsgroep zelf betreft: specialisatie is 1 optie. Als ik goed lees zijn er veel tp's die daar zich op gaan toeleggen. Is absoluut een markt voor, maar ik geloof dat wij als Tp's die markt groter denken dan die in werkelijkheid is. Er is dus slechts voor weinigen onder ons nog ruimte. Klagen over de concurrentie heeft niet zoveel zin. Terugkijken naar hoe mooi het vak vroeger was ook niet. De consument (wetend en onwetend) heeft het voor het zeggen en laat zich veelal leiden door de waan van de dag.

Waar dus vroeger de euro's relatief gemakkelijk naar je toekwamen, zul je nu dus de mouwen moeten opstropen en zal er hard gewerkt moeten worden. Ook dat zal velen onder ons niet zo makkelijk (meer) afgaan..... Voor wie dat wel lukt is er volgens mij best een mooie toekomst mogelijk.

Succes allen.

4 days ago

Amsterdam, januari 2013