

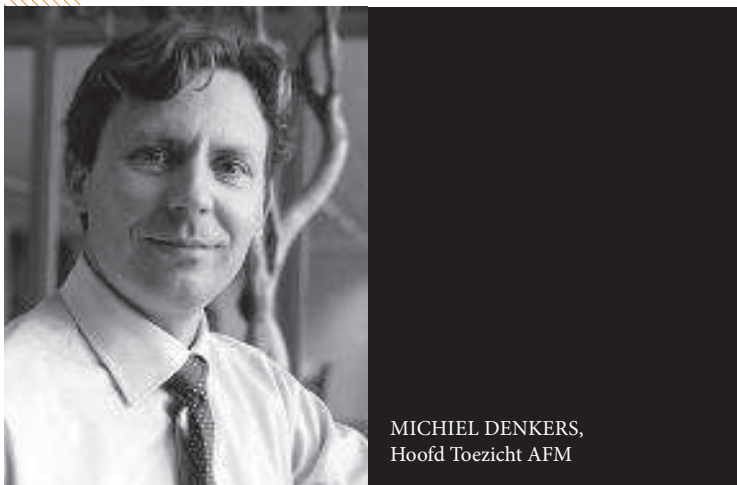
TERUG NAAR DE BASIS

De bladzijde is omgeslagen. Een kleine twee maanden geleden begon de nieuwe paragraaf in de geschiedenis van het financieel advies. Al staat nog niet in steen gebeiteld wat de ‘nieuwe wereld’ in de praktijk zal brengen, de contouren staan vast.

Het afgelopen jaar heb ik met u van gedachten gewisseld over de kansen en de uitdagingen die de verandering u biedt. Inmiddels is de nieuwe regelgeving voor u – en voor ons – dagelijkse kost. Wij zien dat het overgrote deel van de aanbieders en financiële dienstverleners actief aan de slag is gegaan met het aanpassen van hun bedrijfsmodel, zelfs al voordat het provisieverbod inging. Ook zien we dat een groot aantal van jullie op zoek is naar toekomstbestendige manieren om in te spelen op de behoeftes van klanten. Ook zien we dat er veel vragen zijn over wat wel en niet kan.

Om goede initiatieven en ontwikkelingen tot bloei te laten komen, is het belangrijk dat de toezichthouder nu duidelijkheid schept. Door onzekerheid weg te nemen over wat kan en wat niet kan, of wat noodzakelijk is.

Vandaar dat we nu al een paar keer duidelijk naar buiten zijn gekomen met standpunten over ongewenste ontwikkelingen. Niet tot ieders vreugde, maar ik vind het belangrijk dat we vanaf het begin de basisprincipes van de nieuwe markt beschermen. Juist voor het overgrote deel van de



“GA VOOR VASTE GROND ONDER DE VOETEN TERUG NAAR DE BASIS”

adviseurs en aanbieders die zich vol op de nieuwe verhoudingen stortten en daar goed mee omgaan.

Dus geen constructies die het zicht van de consument vertroebelen, omdat advies en product toch nauw met elkaar zijn verbonden. Geen aanbod van diensten waarbij de consument betaalt voor iets wat hij echt niet nodig heeft. Geen voeding blijven geven aan dat oude idee dat advies gratis is. En nee, ook geen constructies waarbij de ene marktpartij op een oneerlijke manier voordeel behaalt over de andere. Kortom, geen fratsen.

Natuurlijk komt een deel van de onwenselijke gedragingen voort uit onduidelijkheid over de invulling van de regels. Dat is niet te voorkomen bij nieuwe, relatief open normen. Het is dan juist aan de toezichthouder om zich waar nodig duidelijk uit te spreken over wat wel en niet door de beugel kan. Tegelijkertijd zie ik ‘vragen’ die eigenlijk niet zo ingewikkeld hoeven te zijn. Voor ondernemers zoals u is eerlijk ondernemerschap daarbij altijd een uitstekend kompas, zeker in de huidige situatie. Dus ga voor vaste grond onder de voeten terug naar de basis.

Stel bijvoorbeeld altijd eerst zelf een aantal vragen: draagt mijn handelwijze er toe bij dat mijn klant een goede keuze kan maken tussen de grote hoeveelheid financiële producten? Is wat ik feitelijk voor hem doe, ook wat hij denkt dat ik doe? Zijn de dingen die ik voor hem doe ook echt nodig? Bied ik waar voor mijn geld? Kan ik mijn beloftes waarmaken? Het antwoord op deze vragen zal in de meeste gevallen uw beste leidraad zijn.

Zoals gezegd, zien we gelukkig telkens meer partijen die met deze zelfbewuste houding in de wedstrijd staan. Ondernemers die in hun vak en hun eigen kracht geloven, vooruit kijken en optimistisch zijn. Dat maakt dat ik met veel vertrouwen naar de toekomst van de nieuwe advieswereld kijk. ◀

Reacties op deze column zijn welkom op vvp@afm.nl