

OPEN DE DEUR VOOR DE GOEDE ADVISEUR

Het staat aanbieders van financiële producten vrij om te beslissen met wie zij samenwerken. Er zijn aanbieders die helemaal niet samenwerken met zelfstandig adviseurs, bijvoorbeeld omdat zij hun klanten rechtstreeks willen bedienen. In principe is hier niets op tegen. Maar als je het bekijkt vanuit het perspectief van de klant kunnen samenwerkingsovereenkomsten leiden tot zorgpunten.

Het wordt echt een probleem als de afspraken gaan lijken op een soort afzetovereenkomst. Afspraken die een duidelijke omzetprikkel in zich hebben kunnen niet door de beugel. De samenwerkingsovereenkomst mag niet uitgroeien tot een nieuwe sturingsmogelijkheid.

Vanuit het belang van de klant is het goed dat onafhankelijke adviseurs toegang hebben tot een grote groep aanbieders. Zo kunnen zij op basis van een brede vergelijking tot een goed advies aan hun klant komen. Dat is toch geen probleem, kun je zeggen. Een adviseur hoeft toch geen samenwerkingsovereenkomst te hebben om de producten van een aanbieder te kunnen adviseren? Dat is waar. Maar in de praktijk lopen adviseurs zonder samenwerkingsovereenkomst er tegenaan dat zij relevante en actuele informatie over bijvoorbeeld rentetarieven of wijzigingen in voorwaarden niet eenvoudig kunnen vinden. Dit werpt een drempel op en zet klanten van deze adviseurs onterecht op

"GOEDE ADVISEUR HEEFT TOEGANG NODIG TOT DE BESTE PRODUCTEN EN TOT JUISTE INFORMATIE"

een achterstand. Dat moet dus beter. De productinformatie die aanbieders beschikbaar stellen, moet toereikend zijn voor het geven van een kwalitatief goed advies.

Daarmee zijn we er nog niet. De meeste klanten vertrouwen niet alleen voor advies op hun adviseur, maar willen ook graag dat hij het product afsluit en het onderhoud regelt. Om na zijn advies het product te kunnen afsluiten en nazorg te leveren, heeft deze goede adviseur toegang nodig tot de aanbieder van dat product.

Als een aanbieder ervoor kiest om te werken met onafhankelijke adviseurs, kan het in het belang van de klant zijn om de toegang volledig open te zetten. Sommige aanbieders zijn hier terughoudend in, uit strategische overwegingen of uit vrees voor hun reputatie. Omdat toegang bieden aan een adviseur voelt als verantwoordelijkheid nemen voor de kwaliteit van zijn advies.

Toch zie ik mogelijkheden om in de toekomst klanten van adviseurs meer keuzevrijheid te geven. Denk aan een model waarbij iedere aanbieder een loket openstelt dat adviseurs in staat stelt om namens hun klant zaken te regelen. Dit kan een loket zijn met een extra waarborg waar je alleen terecht kunt als adviseur met een vergunningnummer.

Vrije toegang tot financiële producten vraagt niet alleen iets van aanbieders, het vraagt ook iets van de onafhankelijke adviseur. Dat vraagt om een goede kennis van alle financiële producten die worden geadviseerd en een grondige vergelijking van mogelijke oplossingen. Goede onafhankelijke adviseurs die oplossingen van een grote groep aanbieders vergelijken voorzien in een behoefte van de klant. Om dit waar te maken, hebben deze adviseurs toegang nodig tot de beste producten en tot juiste informatie. Open daarom de deur voor de goede adviseur. ««



MICHIEL DENKERS,
hoofd Toezicht AFM