

Roomser dan de paus

De premies moeten naar beneden, nu de provisie voor verzekeringsadviseurs per 1 januari wettelijk is afgeschaft. Dat vindt onafhankelijk financieel planner Frans Nieuwhof (59) uit Menaam.

KARIN DE MIK

Met premieverlaging kunnen verzekeringsmaatschappijen goede reclame maken, stelt hij. „Maar zoals het nu lijkt, gaat het voordeel niet naar de klant, maar naar de verzekeraars zelf. Ze lijken dat nu in eigen zak te steken.”

Klanten hadden in het verleden meestal geen weet van de hoogte van de provisies, licht hij toe. „De premie bestond vaak voor 30 tot 40 procent uit provisie. Veel te veel natuurlijk. Tel daar nog eens het koersverlies bij op en je zit midden in de woekerpolisaffaire.”

Nieuwhof werkte jaren bij diverse banken als adviseur, maar begon twaalf jaar geleden voor zichzelf. Met collega's richtte hij in 2002 de Vereniging van Onafhankelijke Financieel Planners (VOFP) op. „We begonnen met veertien leden, nu zijn dat er 46.” Saillant detail is dat er tot nog toe uit die groep zeven mensen financieel planner van het jaar zijn geworden, merkt hij op. Nieuwhof kreeg die titel, die wordt vastgesteld door het opleidingsinstituut Persoonlijke Financiën voor financieel dienstverleners, zelf in 2000.

In Nederland zijn tussen de 3500 en 4000 financieel planners, die bij banken of verzekeraars werken. Nieuwhof geeft onafhankelijk advies aan ondernemers en particulieren. Klanten betalen hem per uur. Financiële producten verkoopt hij niet. „Dat kan niet als je zegt dat onafhankelijk bent. In die zin moet je roomser zijn dan de paus.”

De „schandalig hoge” premies waren een van de redenen voor Nieuwhof om onafhankelijk financieel planner te worden. „Ik zag dat adviseurs soms met het schrijven van een A4'tje grote provisies opstreken. Ik wil er alleen voor de klant zijn.”

Mensen hebben vaak geen idee van de financiële producten die ze hebben of van het pensioen dat ze opbouwen, stelt Nieuwhof. Het opstellen van een goed financieel plan kan dan een oplossing zijn. „Ik maak een financieel overzicht en geef aan

wat er schort aan bijvoorbeeld het testament of de pensioenopbouw. Ik adviseer klanten daarna vaak diverse offertes aan te vragen, die ik voor hen beoordeel. Maar welk product ze uiteindelijk kopen en bij wie moeten ze zelf bepalen.”

Maar verdient de klant dit terug, als hij voor zo'n plan ook geld kwijt is? Nieuwhof: „Mensen hebben vaak te veel polissen en dus te veel kosten. In het verleden sloot men die af, omdat de premie fiscaal aftrekbaar was. Ik had eens een klant die ik adviseerde vijf polissen op te zeggen. Dat scheelde hem €4000 premie per jaar. Dat is direct voordeel. Maar je hebt ook indirect profijt als je je hele financiële huishouding eens laat doorlichten, zodat je de boel op orde hebt.”

Hij verwacht dat de behoefte aan onafhankelijk financiële planning zal toenemen. „Zeker als je de wildgroei aan tarieven ziet van banken en verzekeraars die nu geld mogen vragen aan klanten voor het afsluiten van hypotheek en verzekeringsproducten. Soms ook voor producten waarvoor klanten al provisie hebben betaald, wat in feite wettelijk niet mag. Banken vragen gemiddeld tussen de €2000 en €3000 voor het afsluiten van een hypotheek. Dat bedrag wordt dan opgenomen in de hypotheek en uitgesmeerd over de hele looptijd.”

Nieuwhof denkt echter dat het goedkoper kan. „Ik heb al klanten gehad die zelf met een adviesrapport van een financieel planner naar de bank stapten en zeiden dat ze niet meer dan €1000 wilden betalen voor het afsluiten van de hypotheek. Hier en daar accepteren banken dat al.”

Nieuwhof geeft vaak presentaties aan ondernemers. In veel gevallen zijn ze niet op de hoogte van specifieke regelingen. „Neem nu de huwelijksvoorwaarden. De meeste ondernemers hebben die wel, maar wat ze vaak vergeten is dat je per jaar de helft van je gespaard inkomen moet verrekenen met je partner. Als dit niet in het accountantsrapport staat, dan kan je partner bij een echtscheiding alsnog de helft van je zaak opeisen.”

Volgens Nieuwhof zou elk echtpaar met kinderen, en ondernemers zeker, om de vijf jaar een nieuw testament moeten maken. „De wet regelt alleen basiszaken. Er zijn bijvoorbeeld veel clausules waarmee je schenk- en erfbelasting kunt besparen, maar die moet je dan wel in je testament opnemen.”

> www.vofp.nl



Financieel planner Frans Nieuwhof: 'Om de vijf jaar een nieuw testament maken'. FOTO LC/SIEP VAN LINGEN



Vaak te veel polissen en dus te veel kosten