

5 manieren om **de beste adviseur te vinden**

Vraag door over...

1

... 'financiële planning'

Wat verstaat de adviseur precies onder financiële planning? Begint hij over hypotheek- of beleggingsadviezen, dan is hij vermoedelijk blijven steken in de voor hem gouden tijden van de productprovisies, ook al zijn of worden die verboden. Een financieel plan moet **alle aspecten van je financiële situatie** omvatten, en hoort los te staan van de financiële producten die je hebt of wellicht moet aanschaffen.

2

... de persoon

Diploma's en een AFM-vergunning zeggen niet alles. Een adviseur kan veel productkennis hebben en **weinig ruggengraat of sociale vaardigheid**. Toont hij oprechte interesse in je situatie? Is hij open of defensief? Is hij prettig eigenwijs of heeft hij slechts oogkleppen op? Hoe meer persoonlijkheid, hoe beter de kwaliteit van het advies – ook als je dat niet overneemt.

3

... onafhankelijkheid

Provisies mogen niet meer, maar een adviseur kan ook **andere banden hebben met productaanbieders**. Zijn zij medeaandeelhouder in of geldschieter van zijn bedrijf? Ook dat hoeft geen probleem te zijn, zolang je maar weet waar je aan toe bent. Als je 'bankmannelletje' van ING of Rabobank trouw aan je is, kun je ook trouw aan hem blijven. Het moet ook nog klikken met zo'n financieel adviseur.

4

... kosten

Laten we aannemen dat je adviseur je voortaan een rekening stuurt voor zijn diensten. Maar heeft hij die wel goed gespecificeerd? Vaste prijzen lijken voordelig, maar kunnen te hoog zijn voor de betreffende diensten. **En zijn er vervolgcosten?** Veel adviseurs werken met jaarlijks terugkerende abonnementen. Maar wat krijg je daarvoor terug aan dienstverlening?

5

... producten

Financiële planning **gaat dus eigenlijk niet** over financiële producten. Maar als je die toch nodig hebt, vraag dan flink door over de werkelijke kosten. Vooral beleggingsproducten kennen vaak zogenoemde verborgen kosten, die de aanbieder in mindering brengt op je rendement.