

Uur van de waarheid!

Nog een paar weken en dan is het zover. Vanaf 2013 mogen financieel adviseurs alleen nog op basis van uurtarief werken. Provisie is dan uit den boze. In de aanloop daar naar toe hebben diverse marktpartijen in de financiële wereld een lobby gevoerd om aan de nieuwe regelgeving te ontkomen. Alle inspanningen ten spijt heeft het niet mogen baten. Gelukkig maar!

Een veel gehoord argument is dat klanten niet bereid zouden zijn om te betalen voor advies en klanten met minder dan een modaal inkomen buiten de boot vallen.

Wat de meeste adviseurs vergeten, is dat de financiële situatie van dit soort klanten doorgaans niet zo ingewikkeld is. Als er weinig inkomen is, zal het vermogen en daarmee het advies ook beperkt zijn. Het aantal adviesuren wordt immers bepaald door de complexiteit van de situatie van de klant. Als de situatie eenvoudig is hoeft het advies niet al te veel tijd te kosten. Belangrijker is dat deze consumenten niet langer producten verkocht krijgen die ze niet nodig hebben. Deze cliënten kunnen voor advies overigens straks ook bij de geldwinkels, die de overheid in het leven heeft geroepen, terecht. De geldwinkels zijn vergelijkbaar met het juridisch loket.

Eerlijk gezegd denk ik dat dit soort adviseurs hun toegevoegde waarde niet langer aannemelijk kunnen maken. Een prijs voor een advies vragen van een paar duizend euro terwijl het qua tijd hoog een paar uurtjes kost. Nee, natuurlijk zijn consumenten niet bereid daarvoor te betalen.

Wij werken al jaren op basis van uurtarief en merken nauwelijks iets van de zogenaamde aversie tegen uurtarieven. En wij hebben klanten in alle soorten en maten.

Onze ervaring tot op heden is dat wanneer je goed uitlegt wat je doet en hoe je werkt het uurtarief geen issue is.

Belangrijker bij het werken op uurtarief is dat je klant zekerheid geeft over het aantal uren dat je voor hem of haar aan de slag gaat. Niets is vervelender dan wanneer je een factuur ontvangt met open eindjes. In andere beroepsgroepen als advocaten en accountants zie je dat er ook steeds vaker op basis van een vaste prijs wordt gewerkt. Een goede ontwikkeling. Want waarom moet ik voor de inefficiënte uren van een leverancier betalen? Of waarom mag een medewerker op kosten van de klant studeren? Ik vergelijk het altijd maar met de schilder voor je huis. Laat je de schilder

lukraak je huis schilderen of spreek je eerst af wat het kost? Je moet er toch niet aan denken dat de schilder een stagiair stuurt die er vervolgens twee keer zo lang over doet en dan ook nog eens de betreffende uren aan je doorberekent.

Het uurtarief en het aantal uren laat feilloos zien wat de financieel adviseur waard is en of hij of zij met kwalitatieve partijen samenwerkt. Inefficiënte werkprocessen bij derden als banken en verzekeraars zullen hard door de consument worden afgestraft, en terecht.

Wij zijn er in ieder geval klaar voor. Overigen al sinds 2002! Rest mij u fijne feestdagen en een gezond financieel 2013 toe te wensen!

Voor vragen, reacties of advies naar aanleiding van dit onderwerp kunt u een e-mail sturen aan info@finetuning.nl ter attentie van Iris Brik.



Iris Brik

Fine Tuning
Personal Finance
Westersingel 92
3015 LC Rotterdam
T: (010) 450 46 76
I: www.finetuning.nl