

Kansen en uitdagingen voor de onafhankelijk financieel dienstverlener

Hanneke Hartman

Algemeen directeur Adfiz

Federatiebijeenkomst, 23 juni 2011



claim[®]



je w
re
piggy bank icon



GMAC

Insurance . nl

brand

new

DAY

vereniging
eigen huis



Adfiz

Adviseurs in Financiële Zekerheid

Kritische succesfactoren

- Ruimte om te ondernemen – randvoorwaarden speelveld
- Goed ondernemerschap

Speelveld 1 – Financieel Advies

Expliciet kiezen voor de kant van de klant

- Provisieverbod
- Geen excessieve directe beloning

Randvoorwaarden

Geen andere drukmiddelen

Geen productie-eisen

Portefeuillerecht

Randvoorwaarden

Gelijk speelveld

- Nominale transparantie advies- & distributiekosten
- Lagere nettoprijzen
- Beperking execution only
- Onafhankelijkheid

Randvoorwaarden

Geen efficiencyvergoeding in een gelijk speelveld

Een rekenvoorbeeld:

Prijs aanbieder direct: **€ 5.000**

Netto-prijs aanbieder indirect: € 4.250

Prijs adviseur indirect: € 4.250

Bemiddelingskosten € 250

Advieskosten € 750

Factuur adviseur € 1.000

Totaalprijs voor de klant: **€ 5.250**

Randvoorwaarden

- Inefficiencyvergoeding
- Gespreide betaling
- Fiscale neutraliteit
- DNB en abonnementen

Speelveld 2 - Verzekeringsadvies

Expliciet kiezen voor de kant van de klant

- Bij aanschaf : prijs + prestatie
- Bij aanspraak : schaderegeling

Solidariteit door 1 eindprijs

Speelveld 2 - Verzekeringsadvies

Goed functionerende markt

- Passieve provisietransparantie
- Bonusverbod

Goed ondernemerschap

- Ondernemer
- Businessplanning
- Adviesmodel
- Beloningsmodel
- Bedrijfsvoering