

Beste (toekomstige) klant,

Bij deze een toelichting bij het Dienstverleningsdocument (DVD).

In het DVD staat vermeld hoe de betaling verloopt voor mijn financieel advies.

Er is de laatste tijd veel veranderd.

Assurantietussenpersonen zijn verplicht vooraf duidelijk te maken hoe ze voor hun diensten willen worden beloond.

Vroeger werden we betaald middels provisie. Ik werk(te) met verschillende verzekeringsmaatschappijen. Deze maatschappijen hebben hun kantoorapparaat ingericht op service, maar besteden het advies geven uit. Wanneer ik advies gaf en een verzekeringsproduct verkocht, werd ik hiervoor beloond in de vorm van provisie.

Ik heb dit altijd uitgelegd, als dat ik op freelance basis in dienst was bij verschillende verzekeringsmaatschappijen.

De kosten werden verwerkt in de premie. Aan het begin van de verzekering kreeg ik het grootste deel, omdat er dan immers advies werd gegeven, en daarna een beetje doorlopende provisie om de portefeuille te beheren.

Dit systeem werkte in mijn ogen goed. Klanten kregen geen rekening voor advies, maar het werd eigenlijk in termijnen betaald. Ook goed, was het solidariteitsbeginsel. Voor mensen met een kleine beurs was advies ook mogelijk. Vrouwen waren mijn doelgroep en zij verdienen nog altijd minder dan mannen.

Bovendien kwam er een pensioenbewustzijn bij vrouwen op gang. Vrouwen hebben ook nog steeds een slechter pensioen dan mannen te verwachten.....

Door de slechtere beursresultaten en onduidelijkheid over de provisie, kwamen tussenpersonen negatief in het nieuws.

Om een lang verhaal kort te maken: middels het DVD is er nu duidelijkheid en openheid.

Maar kennelijk hebben sommige mensen moeite met de hoogte van de beloning. Advies is niet gratis, nooit geweest. Het kon vroeger weleens voorkomen dat ik advies gaf, en de klant er toch niets

mee deed, of met het advies naar een andere tussenpersoon ging, voor second opinion (niets mis mee) of de verzekering ging sluiten bij een direct writer. Maar dan had ik eigenlijk mijn advies voor niets weggeven.

Dat was niet zo erg, omdat het niet vaak voorkwam en omdat ik gemiddeld wel uitkwam.

Provisie werd betaald o.b.v. de hoogte van het te verzekeren kapitaal. Daardoor kon ik wel eens gratis advies geven, of veel aandacht besteden aan een klant waar ik niet zoveel aan verdiende, maar die wel veel tijd nam.

Dat is dus nu anders: als er advies wordt gegeven, kost dit altijd geld. Een second opinion blijft dus mogelijk.

Het nadeel nu, is dat er door de negatieve publiciteit weinig beweging in de markt zit. Vooral vrouwen vragen geen advies, schrikken van de kosten, zijn argwanend geworden. Maar hebben later waarschijnlijk allemaal een pensioen-tekort. Dus zijn we weer terug bij af!

Ook zijn er veel klanten die hun verzekering premievrij maken. Tenzij je je het echt niet meer kan betalen, een slechte keuze! Het gaat immers om de balans in je inkomen nu en later.

Ik vond het provisie-systeem zo slecht nog niet, maar het was niet duidelijk. Nu is dat wel zo en kan je er alsnog voor kiezen. Of provisie óf via uurtarief óf een combinatie.

Het eerste intakegesprek is bij mij thuis/op kantoor in Overveen en is gratis. Dan kan ik inschatten wat het ongeveer gaat kosten en kan laten zien welke vorm van betaling het beste bij je past. Of laat in middels het advies verschillende mogelijkheden zien.

Het minimumtarief is € 500,—.

Ik hoop dat ik het zo voldoende heb toegelicht. Heb je vragen of wil je een afspraak maken, kun me natuurlijk bellen of mailen.