

10 vragen voor uw financieel adviseur

Checklist voor het vinden van een goede adviseur



PlanningMasters 
masters in financial planning

10 vragen voor uw financieel adviseur

U kunt tal van overwegingen hebben om een financieel adviseur te benaderen. Of het nu is rond het kopen van een nieuw huis, het plannen om eerder te stoppen met werken, de voorbereidingen voor de financiering van de studie van uw kind of gewoon omdat u niet de tijd en kennis heeft om uw financiën op een rijtje te krijgen, wat uw behoeftes ook zijn, de samenwerking met een financieel adviseur kan u helpen om uw financiële toekomst zeker te stellen.

De vragen in deze brochure helpen u de juiste vragen te stellen aan financieel adviseurs om zo een goede keuze te kunnen maken van diegene die het beste bij u past. U zult graag een keuze willen maken voor een deskundig, gekwalificeerde professional bij wie u zich prettig voelt en wiens manier van zaken doen het beste past bij uw financiële planningsbehoefte. Om het u makkelijk te maken is een interview checklist bij deze brochure gevoegd.

Welke ervaring heeft u?

Probeer er achter te komen hoe lang de adviseur al adviseert en het aantal en soorten bedrijven waarin hij verbonden is geweest. Vraag de adviseur in het kort zijn werkervaring te omschrijven en hoe dit verband houdt met zijn huidige praktijk. Kies een financieel adviseur die ervaring heeft in het coachen van individuen op hun financiële behoeften.



Wat is uw deskundigheid?

De term “financieel planner” wordt door veel financiële professionals gebruikt. Vraag de adviseur waarom hij gekwalificeerd is om financiële planningsadviezen te geven en of hij in dat kader is aangesloten bij een keurmerk-instantie¹ die dat toetst. Zoek naar een adviseur die bewezen heeft ervaring te hebben in vakgebieden als verzekeringen, belastingen, beleggen, estate planning, hypotheek of pensioenen. Probeer erachter te komen welke maatregelen de adviseur neemt om bij te blijven in de snel veranderende wet- en regelgeving rond financiële planning. Als een adviseur een keurmerk heeft, check dan bij die organisatie zijn achtergrond.

Welke diensten biedt u aan?

De diensten die een financieel planner aanbiedt, hangen af van een aantal factoren zoals ervaring, vergunningen en deskundigheid. In het algemeen mag een financieel adviseur niet zomaar beleggings- of verzekeringsproducten aanbieden zonder de bijbehorende vergunningen. Een belangrijk onderscheid hierin is ook of de adviseur alleen algemene adviezen geeft of ook specifiek in producten bemiddelt. Sommige planners bieden breed advies maar verkopen geen producten. Anderen geven op specifieke deelreinen advies zoals bijvoorbeeld estate planning of belastingzaken. Bedenk goed of u een generalist nodig heeft of een specialist (of misschien wel beiden).

Wat is uw benadering van financiële planning?

Vraag de adviseur naar het type klanten en de financiële situaties die hij meestal heeft. Sommige adviseurs geven er de voorkeur aan om al uw financiële doelen in één plan samen te vatten. Anderen geven advies op specifieke deelreinen. Vergewis u van de beleggingsattitude² van uw adviseur en of deze niet te behoudend of te offensief voor u is. Sommige adviseurs bieden pas hun diensten aan vanaf een bepaald vermogen. Probeer erachter te komen of de adviseur zelf de adviezen die hij geeft uitvoert, of dat hij u doorverwijst naar anderen die dat doen.

Bent u de enige persoon die voor mij werkt?

Een financieel adviseur kan alleen voor u werken of anderen inschakelen die hem daarbij assisteren. Het kan zijn dat u ook die mensen wilt kennen. Als de adviseur samenwerkt met professionals buiten zijn eigen bedrijf (zoals bijvoorbeeld advocaten, fiscalisten, vermogensbeheerders of verzekeringsagenten) om uw financiële planning op te stellen of uit te voeren, vraag dan om een lijst met hun namen en check eventueel hun achtergrond.

¹ Vraag voor meer uitleg over deze keurmerken en de markt van financiële advisering naar de brochure: “De kwaliteit van financieel advies; Uw rechten als financieel consument en wegwijs in keurmerken.”

² Zie ook de brochure “Uw persoonlijke portefeuille; Analyseer uw risicoprofiel, tijdshorizon en beleggingsdoelen”



6

Hoe moet ik betalen voor uw diensten?

Als onderdeel van de financiële adviesovereenkomst, zou de adviseur u helder op schrift moeten aangeven hoe hij wordt betaald voor de diensten die hij levert.

Adviseurs kunnen op verschillende manieren worden betaald:

- een salaris dat wordt betaald door het bedrijf waarvoor hij werkt. De werkgever ontvangt van u of anderen (bijvoorbeeld verzekeringsmaatschappijen) een betaling, hetzij op feebasis of op provisiebasis, om zo het salaris van de adviseur te betalen
- op feebasis met een uurtarief, een vast tarief of een percentage van uw beleggingen of inkomen.
- provisies die betaald worden door derden die voortvloeien uit productverkoop bij het uitvoeren van het financiële advies. Provisies zijn veelal een percentage van het bedrag dat u investeert in een product (premie). Daarbij kan onderscheid gemaakt worden in afsluitprovisie (=een éénmalig percentage) of doorlopende provisie (=een percentage uitgesmeerd over een langere periode).
- een combinatie van fee of provisie waarbij het mogelijk is dat de fee wordt gerekend voor de hoeveelheid werk om een financieel plan op te stellen en provisie voor verkochte producten. Het is soms ook mogelijk dat de fee verrekend wordt met de ontvangen provisie als u de adviezen ook laat uitvoeren door de planner.

7

Hoeveel brengt u in rekening?

Omdat de hoogte van de vergoeding die u moet betalen aan de adviseur afhangt van uw persoonlijke wensen en behoeften, is het gebruikelijk dat de adviseur u een schatting geeft van de mogelijke kosten van het werk dat hij voor u verricht. Zulke kosten bevatten dan zaken als eventueel uurtarief, vaste adviesvergoedingen of vergoedingspercentages die hij ontvangt als provisie op producten die u mogelijkterwils zult aanschaffen als onderdeel van het financieel advies.

8

Zijn er anderen dan ik die ook baat hebben bij uw advies?

Sommige zakelijke relaties of partnerships die een adviseur heeft, kunnen zijn professionele houding beïnvloeden als hij met u werkt, er vanuit gaande dat hij in uw belang handelt. Vraag de adviseur om mogelijke belangenverstrengelingen ("conflict of interest") op schrift te stellen. Financieel adviseurs die bijvoorbeeld verzekeringspolissen of beleggingen verkopen, hebben een zakelijke relatie met de bedrijven die hen die financiële producten leveren. Er bestaan advieskantoren die soms 100% eigendom zijn van een verzekeringsmaatschappij (captives). De adviseur zelf kan ook een relatie hebben met bijvoorbeeld bedrijven waarnaar hij doorverwijst of waarmee hij samenwerkt. Zorg ervoor dat deze informatie openbaar is.



Heeft u ooit in uw professionele loopbaan te maken gehad met disciplinaire maatregelen voor onwettig of onethisch handelen?

De Autoriteit Financiële Markten (AFM) voert namens de overheid het gedragstoezicht uit op de financiële sector. Zij doet dit op basis van de Wet Financiële Dienstverlening (deze WFD wordt in 2005 ingevoerd). Daarnaast zijn er tal van initiatieven van zelf-regulering in de markt die worden uitgevoerd door branche- en beroepsverenigingen alsmede keurmerkorganisaties. Vraag bij welke van deze organisaties de adviseur is aangesloten en neem eventueel contact met deze organisaties op. In het geval van een conflict kennen deze organisaties meestal ook een geschillenregeling. Vraag dus naar het bestaan van een klachteninstituut.

Kan ik dit zwart op wit krijgen?

Vraag uw adviseur om een schriftelijke adviesovereenkomst met daarin de details over zijn dienstverlening en de gemaakte afspreken. Bewaar deze documenten om later op terug te kunnen vallen.

Handige links:

- Autoriteit Financiële Markten www.afm.nl
- Dutch Securities Institute www.dsi.nl
- Stichting Keurmerk Hypotheek Bemiddeling (SKHB) www.hypotheekkeurmerk.nl
- Erkend Hypotheek Adviseur (SEH) www.seh.nl
- Register Pensioen Adviseur (RPA) www.rpa.nl
- Federatie Financiële Planners (FFP) www.ffp.nl
- Register Masters in Financial Planning (RMFP) www.registermfp.nl
- Nederlandse Vereniging van Assurantieadviseurs en financiële dienstverleners (NVA) www.nva.nl
- Vereniging van onafhankelijke financiële en assurantieadviseurs (NBVA) www.nbva.nl
- Consumentenbond www.consumentenbond.nl
- Klachteninstituut Verzekeringen www.klachteninstituut.nl

De informatie in deze brochure is objectief en onafhankelijk en met uiterste zorg samengesteld.

Noch PlanningMasters noch de uitgever kan aansprakelijk worden gesteld voor onzorgvuldig gebruik van deze brochure of onjuiste adviezen die hieruit voortvloeien.



Checklist voor het vinden van een goede adviseur

Naam adviseur: _____

Bedrijf: _____

Adres: _____

Plaats: _____

Telefoon: _____

E-mail: _____

Datum: _____

1. Heeft u ervaring in het geven van advies over de onderstaande onderwerpen?

Zo ja, geef het aantal jaren aan.

Pensioenadvisering _____

Beleggingsadvisering _____

Fiscale advisering / belastingen _____

Estate planning _____

Verzekeringen / assurantien _____

Integrale financiële planning _____

Anders: _____

2. Wat zijn uw gebieden van specialisering? Wat maakt u deskundig op dit terrein?

3a. Hoelang biedt u al financiële adviesdiensten aan klanten aan?

Minder dan één jaar

Één tot vier jaar

Vijf tot 10 jaar

Meer dan 10 jaar

3b. Hoeveel klanten heeft u momenteel?

Minder dan 10 klanten

10 tot 39

40 tot 79

80+

4. Beschrijf kort uw werkgeschiedenis:

5. Wat zijn uw opleidingskwalificaties?

Geef aan welke studie

MBO

HBO

Universiteit

Anders: _____



6. Welk financiële planning keurmerk bezit u?

- Erkend Hypotheek Adviseur (SEH)
- Register Pensioen Adviseur (RPA)
- Federatie Financieel Planner (FFP)
- Register Masters in Financial Planning (RMFP)
- Federatie Belastingadviseur (FB)
- Anders: _____

7. Aan welke permanente educatie verplichtingen voldoet u jaarlijks?

_____ Uren

8. Welke advies vergunningen heeft uw kantoor bij de Autoriteit Financiële Markten (AFM)?

- Hypotheken
- Beleggen
- Levensverzekeringen
- Schadeverzekeringen
- Consumptief krediet
- Anders: _____

9. Bij welke van de onderstaande organisaties is uw kantoor aangesloten?

- Stichting Keurmerk Hypotheek Bemiddeling (SKHB)
- Nederlandse Vereniging van Assurantieadviseurs en financiële dienstverleners (NVA)
- Vereniging van onafhankelijke financiële en assurantieadviseurs (NBVA)
- Dutch Securities Institute (DSI)
- Anders: _____

10. Welke diensten biedt u aan?

11. Beschrijf uw benadering van financiële planning:

12a. Met wie krijg ik te maken?

- Planner
- Accountmanager
- Assistenten _____

12b. Gaan deze zelfde mensen mijn financiële situatie doornemen?

- Ja
- Nee

Zo nee, wie dan wel? _____



13. Hoe wordt u betaald voor uw diensten?

- Fee
- Provisie
- Fee en provisie
- Salaris
- Anders: _____

14. Wat brengt u gebruikelijk in rekening?

A. Fee

- Uurtarief € ____ per uur
- Vast tarief (tussen) € ____ tot € ____
- Percentage van beheerd vermogen ____ procent

B. Provisie

Wat is bij benadering het percentage dat u ontvangt voor stortingen of premies in:

Beleggingen: _____ afsluitprovisie _____ doorlopende provisie

Hypotheken: _____ afsluitprovisie _____ doorlopende provisie

Verzekeringen: _____ afsluitprovisie _____ doorlopende provisie

Anders: _____ afsluitprovisie _____ doorlopende provisie

15a. Heeft u een zakelijke relatie met bedrijven van wie u producten of diensten adviseert?

- Ja
- Nee

Leg uit: _____

15b. Is uw beloning op enigerlei wijze afhankelijk van de verkoop van producten?

- Ja
- Nee

Leg uit: _____

16. Verschafft u mij een geschreven klantovereenkomst?

- Ja
- Nee

Zo nee, waarom niet? _____

17. Kan ik in geval van een conflict een beroep doen op een alternatieve geschillenbeslechting?

Ja, welke (eventueel meerdere mogelijk)? _____

Nee, waarom niet? _____



Checklist financieel totaaladvies

Voor het geven van een financieel totaaladvies is het van belang om over zoveel mogelijk relevante gegevens te beschikken. Houd er dus rekening mee dat uw financieel adviseur de op u van toepassing zijnde informatie en documentatie nodig heeft. Hieronder staat een verkort overzicht. Vraag uw adviseur naar een uitgebreide checklist.

- Personalia (van u en uw huishouden, sofi-nummers,)
- Overzicht van uw adviseurs (bank, boekhouder, verzekeringsadviseur, notaris,)
- Erfrechtelijke positie (testament, huwelijkse voorwaarden, aktes,)
- Inkomenspositie (salarisstrook, belastingaangiftes, pensioenbrieven, polissen,)
- Uitgaven overig (levensonderhoud, vakanties, hobby's,)
- Woning en hypotheekgegevens (hypotheekakte, WOZ-waarde, lening,)
- Vermogen / bezittingen (effecten, tweede woning,)
- Bedrijfsgegevens (jaarrekeningen, juridische structuur,)
- Familie en vermogen (erfenissen, schenkingen,)
- Schulden, niet zijnde hypotheek of aan onderneming (consumptieve leningen,)
- Wensen en doelstellingen (gewenst inkomen, vermogen, plannen,)

Tot slot enkele overwegingen ter voorbereiding op uw adviesgesprek:

- Welke specifieke onderwerpen wilt u aan uw adviseur voorleggen?
- Welke wijzigingen zijn er te verwachten in uw persoonlijke financiële situatie?
- Wat zijn uw financiële doelstellingen op korte-, middellange-, en lange termijn?
- Welke strategie hanteert u voor uw financiën?



Deze brochure wordt u aangeboden door:



Dit is een uitgave van PlanningMasters BV.

PlanningMasters is een samenwerkingsverband van Masters in Financial Planning (MFP) die staan voor brede kennis, advies vanuit het perspectief van de client en transparante informatievoorziening.

PlanningMasters BV
Postbus 295
1860 AG Bergen

E-mail: info@planningmasters.nl
Website: www.planningmasters.nl

