



DUURZAAM FINANCIËEL ADVIES

Bij het woord 'duurzaamheid' denkt iedereen altijd gelijk aan milieu-maatregelen, maar het is zoveel meer! Wat het nog meer is, komt in dit artikel aan bod. Ik wil graag twee voor mij belangrijke elementen eruit lichten: de verantwoordelijkheid van de financieel adviseur bij de financiering van verduurzaming. En als tweede: financieel advies voor iedereen toegankelijk houden, of liever nog *máken*.

deze manier kan hij zijn klant goed informeren.

Levensduur

Daarnaast spelen nog twee elementen een belangrijke rol bij deze financieringsvraagstukken. Ten eerste de redelijke levensduur van de investering. Zonnepanelen hebben vaak een levensduur van 25 tot 30 jaar, maar soms begint de opbrengst in een eerder stadium al te verminderen. Technische installaties, zoals warmtepompen, zonneboilers et

cetera, kennen vaak een kortere levensduur. Het financieren van dergelijke energiebesparende maatregelen

Financieel adviseur moet zich niet alleen verdiepen in hypotheek, maar ook in subsidieregelingen

in een nieuwe hypotheek met een duur van 30 jaar is daarbij niet passend. De voorziening moet worden vervangen voordat de financiering van het middel is afgelost. Zorg

Allereerst over de verantwoordelijkheid van de adviseur. Uit recent onderzoek is gebleken dat consumenten hun financieel adviseur niet als eerste aanspreekpunt zien als het gaat om verduurzaming van hun woning. Uit een ander onderzoek blijkt dat deze voor 43 procent van de ondervraagden wel het eerste aanspreekpunt is als het gaat om de financiering van deze verduurzaming. Voor de financieel dienstverlener is het aanpassen

of oversluiten van de huidige hypotheek een veel gekozen optie om de verduurzaming te financieren. Er zijn echter ook andere opties, zoals subsidies van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) of een lening bij het Warmtefonds. Dit vraagt van de financieel adviseur dat hij zich niet alleen verdiept in de hypothecaire kredieten, maar ook in subsidieregelingen (wat mij betreft een nieuwe toetsterm voor Wft Hypothecair krediet) en de voorwaarden en mogelijkheden van het Warmtefonds. Alleen op

daarom dat de looptijd van de financiering goed aansluit bij de levensduur!

Omvang financiering

Tenslotte is het noodzakelijk om de kosten van het advies in verhouding te houden met de omvang van de financiering. Een goed financieel advies is maatwerk en dat kost veel tijd en daarmee ook veel geld. Voor dergelijke adviestrajecten kun je heel goed 'advies op maat' toepassen. Belangrijk hierbij is dat je duidelijk omschrijft wat de aard en de reikwijdte van je opdracht is. In je verdere adviestraject (inventariseren, analyseren, adviseren) kun je terugvallen op deze afgesproken opdracht. Bij de inventarisatie is het bijvoorbeeld altijd belangrijk om de kennis en ervaring van je klant in beeld te brengen. Deze inventarisatie is nodig om na te gaan of je klant in staat is je uiteindelijke advies, en de daarbij behorende (financiële) consequenties, zelfstandig te kunnen beoordelen. Heeft een klant geen tot weinig kennis en ervaring, dan moet je je afvragen of advies op maat het juiste traject is.

Zorg dat de looptijd van de financiering goed aansluit bij de levensduur van de investering!

Financiële positie klant

Daarnaast is het noodzakelijk om de financiële positie van je klant goed in kaart te brengen. Belangrijke informatie naast het inkomen, zijn bijvoorbeeld de lasten die je klant heeft op het gebied van energie en de financiële ruimte voor extra kosten. Bij je analyse is met name de betaalbaarheid van de financiering het belangrijkste aandachtspunt. Gaan de totale kosten voor de klant, voor de hypotheek en de energielasten omlaag? Dan heb je een makkelijk dossier. Maar als de kosten stijgen moet je wel, samen met je klant, beoordelen en motiveren waarvan dit betaald gaat worden.

Toegankelijkheid financieel advies

Een aantal jaren geleden was ik op een SEH Congres. Intermediaircoöperatie DAK had in samenwerking met TNS-NIPO een consumentenpanel op het podium gezet. De bezoekers mochten vragen stellen



aan deze consumenten. Een van de aanwezige financieel adviseurs vroeg aan een moeder van drie kinderen: 'Stel, u heeft een overlijdensrisicoverzekering en daar betaalt u 100 euro in de maand voor. De verzekering loopt nog 20 jaar. Ik kan u een advies geven voor 500 euro en daarmee bespaart u 25 euro per maand op deze verzekering. Zou u dit dan doen?' Zonder enige aarzeling antwoordde de dame: 'Nee, daar heb ik het geld niet voor.' Waarop de adviseur reageerde: 'Maar u kunt er duizenden euro's mee besparen?' Gevat antwoordde de dame: 'Daarom heb ik ook geen financieel adviseur; ze luisteren namelijk niet. Ik heb u toch gezegd dat ik het niet kan betalen!' Voor mij een treffend voorbeeld als het gaat om de betaalbaarheid van financieel advies. Sinds de invoering van het provisieverbod in 2012 moeten consumenten zelf en direct de rekening betalen voor financieel advies. Uit de evaluatie van het provisieverbod bleek dat 52 procent van alle adviseurs ervaart dat er meer vraag is naar execution only (alleen bemiddelen, zonder advies). Belangrijker vind ik echter de constatering dat de grootste groep die vraagt om execution only, de huishoudens met lage inkomens zijn. Juist de meest kwetsbare groep, met over het algemeen relatief weinig kennis en ervaring met financiële diensten en producten, kiest er dus voor om geen advies te nemen. Simpelweg omdat ze het niet kunnen betalen. Eén van de Sustainable Development Goals van de Verenigde Naties is het verminderen van ongelijkheid. Hieraan kunnen wij als financiële sector een belangrijke bijdrage leveren! Hiervoor zijn verschillende mogelijkheden. Denk bijvoorbeeld aan het spreiden van de betaling

van je dienstverlening over maximaal 24 maanden. Als je dit zonder rente en kosten doet, dan is dat toegestaan binnen de Wft. Je kunt ook denken aan een solidariteitsopslag in je adviestarieven. Hiermee zou je het advies kunnen financieren van klanten die het echt niet kunnen betalen.

En dan nog even dit

Inmiddels zie ik ook initiatieven in de markt ontstaan waarbij financieel dienstverleners allerlei partners op het gebied van duurzaamheid om zich heen verzamelen. Denk aan leveranciers van zonnepanelen, isolatie of warmtepompen. Deze leveranciers blijken bereid te zijn om leadvergoedingen te betalen aan de financieel adviseur. Dit kan een mooie opstap zijn om de kosten van je financieel advies te drukken of kortingen voor je klanten te bieden! Dat is anders dan wanneer de klant zowel aan de leverancier als aan de financieel adviseur het volle pond moet betalen, terwijl de financieel adviseur als extra bonus de leadvergoeding van de leverancier opstrijkt. Niet alleen het imago van je bedrijf, maar van de hele branche komt onder druk te staan door dergelijke verdienmodellen. Wij zijn met zijn allen gebaat bij een integere en transparante financiële dienstverlening. Wees dus open en eerlijk over dergelijke vergoedingen en op welke wijze je deze aanwendt.

Een duurzaam financieel advies is niet een advies dat niet alleen nu goed is voor je klant, maar gedurende de hele looptijd van het financieel product! ●

R. (Richard) Meinders
De auteur is managing partner bij SVC Groep BV Accountants en adviseurs voor financieel dienstverleners in Amersfoort. SVC is founding ambassador van INsver.