

Column Janthony Wielink, [Enkwest Opleiding & Advies](#)

Op Adviseursplaza Delta Lloyd, 28 februari 2013



Laat TROS Radar maar komen!

U bent begonnen met provisieloos adviseren. Gefeliciteerd met deze moedige (door de wetgeving afgedwongen) stap! Het is wellicht nog wat onwennig om bij nieuwe klanten de teller te laten lopen voor advies. Geeft niet, u bent niet de enige en op den duur weet u niet beter. En de klant ook niet.

Maar waarover u zich misschien nog wel vaker achter het oor krabt, is hoe om te gaan met uw oude klanten binnen de nieuwe advieswereld. Gaat uw nieuwe dienstverlening ook gelden voor uw bestaande relaties? Nieuwe diensten in de nieuwe wereld betekent immers niet direct dat oude diensten uit de oude wereld direct overboord gegooid hoeven worden. Respectering van provisierechten kan financieel interessant zijn. Maar hoe legt u dat uit aan bestaande relaties? Ze denken misschien dat u er zelf beter van wordt.

Dienstverlening wordt transparant; maar u wilt dit wellicht niet prominent melden aan alle relaties. Omdat de verwarring groot kan zijn. Nieuwsgierige relaties komen op uw website en zien diensten die u hen voorheen nooit geboden heeft. Op hun product zit nog provisie, dus ze denken dat ze van die nieuwe diensten gebruik kunnen maken zonder advieskosten te betalen. Of een nieuwe relatie ziet dat u een ander abonnementstarief hanteert voor hem dan voor oude klanten. En begint vragen te stellen. Zo langzamerhand kunt u het zelf ook niet meer volgen. Laat staan uitleggen. Elk moment verwacht u een undercover klant van TROS Radar op de stoep...

Het is verstandig om een plan de campagne klaar te hebben. Zet als advieskantoor voor uzelf [helder op een rijtje wat voor oude en wat voor nieuwe klanten geldt en waarom](#). Maak op uw website ook een onderdeel voor 'bestaande relaties' en 'nieuwe'. Misschien spieken de nieuwe wel bij informatie voor de oude relaties, maar dan is het wel gelijk duidelijk dat het niet op hen van toepassing is. U voldoet aan de transparantie-eisen en maakt het voor klant én uzelf een stuk overzichtelijker.

Zie ook Enkwest Online artikelen en www.adviseursplaza.nl