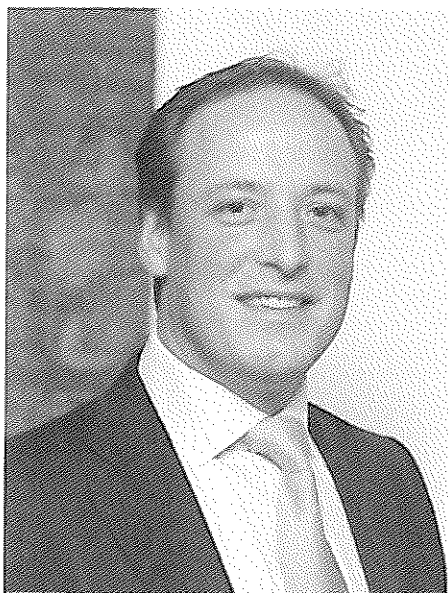


‘NEEM DE STAM- RECHT BV MEE IN UW ADVIES’



Kevin van den Barselaar, Clarus

Clarus Financieel Adviseurs, gevestigd in Den Haag, bestaat sinds 2008. Als goudenhanddrukconsultant heeft het bedrijf in de afgelopen drie jaar in snel tempo een brede klantenkring opgebouwd. Volgens directeur en mede-eigenaar Kevin van den Barselaar is dit te danken aan de adviesformule en het verdienmodel van Clarus.

‘Wij zijn één van de weinige partijen in de goudenhanddrukmarkt die zowel banksparen en lijfrente verzekeringen als de Stamrecht BV aanbieden. Waar andere bureaus vaak productgericht adviseren en aansturen op de oplossing die zij in het schap hebben liggen, staan wij echt naast de cliënt en zorgen ervoor dat alle opties ter sprake komen. Voor dat advies betaalt de klant bovendien een vaste vergoeding, die losstaat van het product dat wordt gekozen en onafhankelijk is van de hoogte van de gouden handdruk (of lijfrente-expiratie). Het maakt ons dus niet uit welke koers de klant uiteindelijk kiest.’

Stamrechtdesk

De werkwijze van Clarus oogt eenvoudig, maar blijkt in de praktijk voor veel financieel adviseurs lastig uitvoerbaar. Om de simpele reden dat zij noch de fiscaaljuridische kennis noch het netwerk hebben om voor klanten zelf een Stamrecht BV op te richten. Om dit probleem op te lossen, heeft Clarus in 2010 de Stamrechtdesk geïntroduceerd. Inmiddels maken al diverse grote partijen van deze serviceorganisatie gebruik. ‘Via de Stamrechtdesk kunnen adviseurs op eigen naam en rekening voor klanten een Stamrecht BV oprichten. Alle notariële en fiscaaljuridische werkzaamheden worden door de Stamrechtdesk uitgevoerd, maar de klant merkt daar niets van. Die houdt gedurende het hele traject uitsluitend contact met zijn eigen adviseur. Prettig voor beide partijen: de klant kan gewoon op z’n vertrouwde adres terecht en de adviseur hoeft hem niet door te verwijzen, bewijst z’n toegevoegde waarde en genereert extra inkomsten!’

Toprente

Terug naar Clarus. Als onafhankelijke consultant heeft het kantoor goed zicht op alle goudenhanddrukproducten in de markt. Hoe beoordelen jullie het assortiment van REAAL? Kevin van den Barselaar: ‘Wij doen veel zaken met REAAL. Dat is geen kwestie van gunnen, maar een bewuste keuze op grond van de prima rentepropositie en het complete productaanbod. Voor onze klanten telt maar één ding: dat hun gouden handdruk of expirerend lijfrentekapitaal het meeste oplevert en tegen goede voorwaarden wordt ondergebracht. Zolang REAAL een toprente biedt en goede producten, blijven we met elkaar