

Gabriëls Corner



How do you
DRINK your
COFFEE?

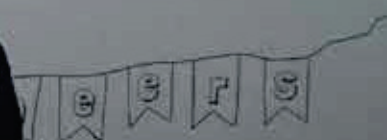
WINE OR SODA



DRINKS
OVER
HERE



OPEN NOW



ZEVEN VRAGEN AAN ADVISEUR...

Asjon van den Andel

TEKST ASJON VAN DEN ANDEL, FINANCIEEL ADVISEUR BIJ GABRIËL FINANCIËLE BESCHERMING

1. Wat drijft je als adviseur? Wat maakt jouw vak uniek?

Mensen reageren heel verschillend op de werkzaamheden van een financieel adviseur. De één vindt de term 'kosten koper' al heel erg ingewikkeld, de ander worstelt met bijvoorbeeld een pensioenregeling of (woeker-)polissen van verschillende fiscale regimes. Maar iedereen heeft het nodig om optimaal geholpen te worden. Hoe mooi is het dat je voor alle soorten klanten echt van waarde kan zijn? Het drijft mij om klanten totaal te ontzorgen, inzicht geven in hun financiële situatie en hen te laten zien wat voor hen werkelijk passend is.

2. Wanneer is jouw dag als adviseur geslaagd?

Het mooiste is als een dag voorbij is en ik heb me weer dienstbaar kunnen opstellen voor een klant. De werkzaamheden maken dan eigenlijk niet veel meer uit. Klanten zijn heel verschillend en hebben andere behoefte.

3. Welke tip zou je de adviessector willen meegeven? En welke tip aan verzekeraars?

De financiële sector is helaas nog te weinig een adviessector. Wanneer de nadruk ligt op het afsluiten van financiële producten, is het logisch dat er geconcurrereerd kan worden op prijs. Digitale systemen kunnen namelijk ook financiële producten afsluiten. Toch hoor ik regelmatig mensen in het vak klagen. Als je je vak te zwaar vindt of je vindt het oneerlijk dat je wordt ingehaald door technologie, dan moet je eerlijk naar jezelf kijken. Je kan stoppen met je vak of je kan je vak gaan gebruiken om van waarde te worden voor je klanten. Adviseer en help klanten om financiële producten te gebruiken als middel om hun wensen en doelen te realiseren. Doe je dit goed? Dan is prijs ineens geen issue meer, want computers kunnen dit niet. En niet onbelangrijk, alleen dan draag je bij aan een stukje geluk van je klant. Verzekeraars werken nog bijna allemaal vanuit een keurslijf van regeltjes. Ze vinden zichzelf superieur aan de adviseur of de klant. Regelmatig krijg je te horen: "Dat is niet mogelijk, want onze systemen...", of "...zet maar op de mail, dan krijg je met 14 werkdagen een antwoord". Die houding en manier van werken zou volledig om moeten naar een werkelijk klantgerichte benadering.

4. Wat is de grootste verandering waar adviseurs mee te maken krijgen?

Wat nu als de hypotheekrenteaftrek wordt afgeschaft? Niet dat dit al gepland staat, maar wat een impact zal dat krijgen. Naast de mogelijke nadelen die dit met zich meebrengt, gaat het ook voordelen brengen. Veel mensen zien een hypotheekschuld niet als een echte schuld, maar als iets waar je nog fiscaal voordeel van krijgt. Dat is een compleet andere benadering. Er hangt zo ontzettend veel vast aan de hypotheekrenteaftrek dat het

'Financiële sector helaas nog te weinig een adviessector'

voor mensen steeds ingewikkelder en onoverzichtelijker wordt.

5. Hoe ziet volgens jou het adviesvak er over vijf jaar uit?

Er is dan een nog duidelijkere scheiding tussen het simpel bemiddelen van financiële producten en echt financieel advies. Het simpel bemiddelen van financiële producten kan dan prima via rechtstreekse kanalen, nog veel meer dan nu. Mensen met een ingewikkelde situatie en/of die totaal ontzorgd willen worden, maken gebruik van een financieel adviseur. De adviseurs die nu nog te weinig zijn/haar toegevoegde waarde laat zien, bestaat dan niet meer.

6. Welk adviesgesprek heeft op jou grote impact gehad en waarom?

Een keer heb ik een mevrouw een beleggingsproduct afgeraden en ik heb geweigerd mee te werken aan het afsluiten ervan. Het paste op geen enkele manier bij haar persoonlijke situatie. Van andere passende oplossingen wilde ze niet weten. Ze is boos weggegaan en ging naar een concurrent. Niet lang na dit gesprek begon de financiële crisis. Ik hoop dat die mevrouw veel ellende bespaard is gebleven, maar ik vrees het ergste.

7. Wat is het grootste inzicht geweest in jouw adviescarrière? En waarom?

Bij financieel advieskantoor Gabriël helpen we klanten met echt financieel advies. Onze maatschappij wordt gedreven door consumptie, ook op financieel gebied. Geld geeft mensen onrust en leidt in veel gevallen tot nare situaties. Dit kan zo anders als mensen hun "genoeg" bepalen. We geven advies en letten erop wanneer onze klanten meer geluk kunnen gaan ervaren, door hun financiële situatie aan te passen op wat genoeg voor hen is. Deze omslag van denken is zeer inspirerend. Een mooi voorbeeld: een klant had een droom op carrièregebied. Die droom heeft hij nooit durven waar te maken. We hebben samen bepaald wat genoeg was om van te leven. Onder aan de streep bleek dat hij financieel genoeg overhield om naar wens te kunnen leven en prima de stap kon maken om zijn droom te verwezenlijken. ■