

---

# Goed kijken blijkt toch een hele kunst



**Geld**  
Jaap Jongmsa

**E**lke morgen begint de dag voor mij met een rondje met Reense, onze hond. Een vast patroon, min of meer dezelfde route. Afgelopen maandagochtend werd mijn pad doorkruist door een reeks vogels. De merel, het roodborstje en de boerenwaluw vlogen voor mij langs. Een snelweg voor vogels. Daarover nadenkend liep ik verder. Zouden vogels ook kijken wat de snelste route is? De weg met het beste rendement. Waar leggen zij eigenlijk de meeste nadruk op? Overleven, genieten of zonder na te denken gewoon doen wat ervan je gevraagd wordt?

En wat doen wij zelf? Hoe kijken we naar ons leven en de financiële risico's die we lopen? Hier begint het leuke gedeelte van ons vak. Geen mens is gelijk. Hoewel de motivering vaak overeen komt, maakt iedereen andere keuzes.

Met regelmaat horen wij van klanten terug: 'Wat zou jij doen?' Wanneer je nadenkt over het waarom van die vraag, help je de klant misschien wel het beste. De redenering kan zijn: jullie zijn de experts dus als ik het advies volg dan komt het wel goed. Een andere mogelijkheid is dat

de materie te ingewikkeld is en de klant het niet meer kan overzien. In beide gevallen is het maar vertrouwen op de ander.

Maar helpen wij de klant om voor hem de keuze te maken? Wij denken van niet. Iedereen reageert verschillend wanneer schade je overkomt. De één zoekt direct naar een oplossing bij iemand anders. Wat zijn mijn rechten? Wie kan dit voor mij betalen? Anderen halen juist de schou-

**Van verzekeraars hoor je enkel dat zij het beste en goedkoopste product hebben. Bij vergelijkingssites is het niet anders**

ders op. Het is gebeurd en we moeten weer verder. De juiste oplossing is de oplossing die bij jou past en niet die het beste bij de adviseur past.

Een klant leren kijken naar risico's is moeilijk. Ook wij adviseurs gaan vaak over tot standaard oplossingen. Dit is de gemakkelijke weg. Voor de financiële risico's die je loopt zijn verschillende oplossingen. De verzekeringsoplossing is daar een van. Als tussenpersoon grijp je vaak als eerste naar deze oplossing. De beste keuze is echter de meest passende bij wat een klant wil.

Dat is best lastig als het hele systeem gericht is op een productoplossing. Hoe kom je dan tot een bredere kijk? Van verzekeraars hoor je enkel dat zij het beste en goedkoopste product hebben. Bij vergelijkingssites is het niet anders: de voordeligste oplossing is voor u de beste keuze.

Maar is er al in u, als klant, geïnvesteerd? Hoeveel weten zij van u? En weten ze ook hoe u over risico's denkt? Misschien is het heel ouderwets maar als je samen aan de keukentafel gaat zitten en erover praat dan zie je uiteindelijk waarom de vogels juist die kant op vliegen.

---

▶ Jaap Jongmsa is financieel adviseur bij bureau Rentmeester Financieel Advies in Damwâld, [www.verantwoordadvies.nl](http://www.verantwoordadvies.nl)