

---

---

# Boos



Geld  
Jaap Jongtsma

**J**a, ik ben boos. Op mensen die ongenueanceerd alles maar over ons vak en de mensen die erin werken kunnen roepen. Door de jaren heen heb ik al heel wat opmerkingen mogen lezen of horen over de financieel adviseur. Op 26 januari verscheen er een column van Erica Verdegaal, econoom en publicist in het *Financieele Dagblad*.

Zij vindt het maar wat raar dat je voor financiële zaken naar een adviseur gaat. Volgens haar kunnen consumenten dat best zelf en nog gratis ook. Internet staat vol gratis advies. 'Miljoenen Nederlanders kunnen zelf klussen, koken, tuinieren, kinderfeestjes organiseren en schoonmaken. Maar gaat het over geldzaken, dan stappen ze ineens met twee linker handen naar een adviseur', stelt zij. Met andere woorden: de financieel adviseur is overbodig en heeft geen meerwaarde.

Op de lijst met betrouwbare

personen staat de tussenpersoon niet bovenaan. En om direct maar de hand in eigen boezem te steken: dit is ook terecht. In het verleden zijn er misstanden geweest met te hoge beloningen, woekerpolissen. En ook vandaag de dag zijn er nog steeds bestuurders bij banken die zichzelf verrijken.

Vanuit de branche en in landelijke afspraken zijn de afgelopen jaren allerlei maatregelen genomen om misstanden te voorkomen en om de kwaliteit te verbeteren. De vakbekwaamheidseisen zijn veel zwaarder geworden. Drie jaar geleden dienden alle adviseurs opnieuw hun vakbekwaamheidsdiploma's te halen, door middel van nieuwe examens. Elke drie jaar zullen ze opnieuw examen moeten doen over de wijzigingen in hun vakgebied. De verplichting om te vermelden wat een adviseur verdient, maakt een provisie-gedreven

advies bovendien niet meer mogelijk.

Uit onderzoek van de Rabobank blijkt dat 64 procent van de consumenten de hypotheek sluit via een onafhankelijk adviseur. De schadeverzekeringen lopen voor 80 procent via assurantietussenpersonen.

Begrijp mij goed, mevrouw Verdegaal mag van alles vinden over de adviseur en het verkrijgen van advies. Maar onze beroepsgroep afschilderen als overbodig, raakt al die mensen die elke dag hun stinkende best doen voor hun klanten. Dat dit wordt gewaardeerd ervaren wij elke dag. Niet door op afstand iets te roepen in een column, maar persoonlijk bij mensen aan tafel. Helpen wanneer het zo hard nodig is. Bij grote financiële problemen, maar ook alledaagse dingen zoals het verzekeren van een auto. Uit het onderzoek van de Rabo blijkt dat veel mensen dit waarderen.

Gelukkig dat de klant nog altijd het laatste woord heeft.

► Jaap Jongtsma is financieel adviseur bij bureau Rentmeester Financieel Advies in Damwâld