

De verloren zoon



Geld
Jaap Jongtsma

In december had ik een gesprek met een vrouw die voor een korte vakantie naar St. Petersburg ging. Ik vroeg haar of ze ook plannen had om naar de Hermitage te gaan. Dit is een bekend museum met onder meer Rembrandts schilderij *De terugkeer van de verloren zoon*. Een aantal jaren terug heb ik hierover een boek gelezen van Henri Nouwen. Hij kreeg de gelegenheid om het schilderij voor langere tijd te observeren. Zijn gedachten hierover heeft hij aan het papier toevertrouwd.

De vrouw vertelde mij dat het museumbezoek zeker op de planning stond. Ik heb haar gevraagd of

ze voor mij een foto wilde maken van dit schilderij. Ze heeft woord gehouden en tijdens haar vakantie kreeg ik een mail met daarbij de foto. Nu is het mijn bureaubladachtergrond op mijn beeldscherm geworden en kan ik er elke dag even naar kijken.

Hier moest ik aan denken bij het schrijven van deze column. Het schilderij heeft een verhaal te vertellen. Wanneer je let op de handen van de vader, dan zie je een mannen- en vrouwenhand. De vader staat gebogen over zijn teruggevonden zoon. Een teken van geborgenheid. De vader staat in het middelpunt terwijl het verhaal over de

verloren zoon gaat. Zomaar een aantal hersenspinsels als je het schilderij bekijkt.

In onze adviesgesprekken ben je ook aan het kijken. Je hoort informatie, maar ondertussen zie je ook de gedragingen. Veel mensen hebben het gevoel dat een hypotheekgesprek ingewikkeld is. Alleen al de gedachte dat het ingewikkeld is, zorgt ervoor dat je moeilijker informatie opneemt. Dit heeft dus niets te maken met de hoogte van de genoten opleiding.

De houding van de klant zegt dat je als adviseur hierop in moet spelen. Even een stapje terug. Uiteindelijk is een hypotheek niets meer dan een zak geld die je leent en die je terugbetaalt met een vergoeding. Eerdere hypotheeken en spelregels van de belasting en spelregels van de banken maken het ingewikkeld.

Ik merk dat je als adviseur nog te snel naar een oplossing wilt. Je zult tijd moeten nemen om veel vragen te stellen

Door zo samen naar een hypotheek te kijken is het voor iedereen te begrijpen.

De juiste informatie zorgt voor

een beter advies. Ik merk dat je als adviseur nog te snel naar een oplossing wilt. Je zult tijd moeten nemen om veel vragen te stellen. Uit deze antwoorden en keuzes uit het verleden kun je een goed advies samenstellen. Wanneer klanten al eerder een hypotheek hebben gehad kun je veel leren van hun spaarrekening. Hebben ze ten opzichte van hun inkomen ruimte om te sparen? Is dit gelukt? Waarom wel of waarom niet? Welke keuzes zijn voor een klant belangrijk?

De verloren zoon heeft geleerd van het verleden. Welk verhaal inspireert jou om betere keuzes te maken? Laat het ons weten.

► Jaap Jongtsma is financieel adviseur bij bureau Rentmeester Financieel Advies in Damwâld www.verantwoordadvies.nl