



**FRED DE JONG:
“WAT IS UW
BEROEPSEER?”**

Er is iets aan de hand in de financieel adviesmarkt. Hoe komt het toch dat de noodzaak en behoefte aan financieel advies groot is, maar dat financieel adviseurs, op politici na, het minst vertrouwde beroep hebben (GfK Trust in Professions 2015)? Financieel advies is van grote maatschappelijke en economische waarde. Duizenden adviseurs doen dagelijks goed en integer hun werk, in het belang van de klant. Hoe komt het dat sommige financieel adviseurs zich zo armzalig gedragen dat zij de negatieve stemming over het mooie beroep van financieel adviseur bepalen? Dat laten we toch niet gebeuren?

TEKST **FRED DE JONG**

BEELD **RAPHAËL DRENTH**

Verreweg de meeste financieel adviseurs zijn van goede wil, de stille meerderheid. Zij hebben het beste met de klant voor, werken hard, helpen elkaar en vinden hun beroep best gaaf. Maar zij maken zich ook zorgen over hoe we met elkaar omgaan. Soms lijkt het of niemand meer normaal doet.

U herkent het vast wel. Sommige financieel adviseurs die zich steeds asocialer lijken te gedragen. Met name op internetfora wordt driftig geklaagd en vliegen de beledigingen je om de oren.

Aan alle *financieel adviseurs* (met dank aan Mark Rutte)

Regelmatig spreek ik financieel adviseurs die zich ergeren aan de manier waarop over hun vak wordt gesproken. Het beeld van zakkenvullers, louches tweedehands autoverkopers of onbetrouwbare polisverkopers. Deze beeldvorming komt deels door de manier waarop de branche communiceert op de verschillende internetfora. Sommigen doen dat zelfs anoniem, wat het blijkbaar nog makkelijker maakt om maar ongegeneerd hun gal te kunnen spuwen. Die beeldvorming is zeker niet representatief voor de beroepsgroep.

Aan alle reaguurders (iemand die online, vooral op weblogs, uiting geeft aan zijn vaak ongenueanceerde mening – Algemeen Nederlands Woordenboek) wil ik graag het volgende kwijt. Tel eerst tot tien voordat je een reactie plaatst, laat een ander je reactie eerst lezen voordat je het online zet en bedenk voor jezelf hoe jouw boodschap zal overkomen bij de neutrale lezer. Dat is niet alleen fatsoenlijk, maar is vooral in het belang van de reaguurders zelf. Een kamerlid heeft ooit tegen mij gezegd dat ze de avond voor een Kamerdebat over financieel adviseurs, de sites van de vakmedia scant om zich een beeld te vormen van de actualiteit. Ook alle reacties op de artikelen worden dan gelezen. Ook andere beleidsbepalers lezen deze reacties om de temperatuur van de markt te peilen. Te ongenueanceerde of beledigende teksten zorgen ervoor dat de beleidsmakers eerder meer dan minder regels voorstellen. Als je je mening op internet ventileert, zorg dan in ieder geval dat het een inhoudelijke reactie is en geen onfatsoenlijke.

IN WAT VOOR BRANCHE WILT U WERKEN?

De komende tijd is bepalend voor de toekomst van de financieel adviesmarkt. Er ligt een belangrijke vraag voor: in wat voor branche wilt u werken? Wat is uw beroepseer? Is dat een branche die serieus wordt genomen en die klasse uitstraalt of is dat een branche waarin adviseurs op een onbeschofte manier reageren? Binnen de financieel adviesmarkt zou het normaal moeten zijn dat je elkaar respecteert. Dat je fatsoenlijk naar elkaar luistert, in plaats van elkaar te overschreeuwen als je het ergens niet mee eens bent.

De financieel adviseur kan een belangrijke rol spelen in het financieel gezonder houden of maken van consumenten en bedrijven. Daar mag een adviseur ook goed aan verdienen. Maar dat gebeurt alleen als de klant uw beroepsgroep ook op waarde weet te schatten. Imago en beeldvorming zijn daarbij essentieel. Nu weet ik wel dat de waardering voor de eigen financieel adviseur veel hoger is dan het imago van de beroepsgroep in totaal. Toch is dat een po-

Fred de Jong

Fred de Jong (1971) is zelfstandig en onafhankelijk onderzoeker/consultant, gespecialiseerd in de werking van de financieel adviesmarkt. Tevens is hij als wetenschappelijk onderzoeker verbonden aan het Amsterdam Centre for Insurance Studies en docent bij de Masteropleiding Verzekeringkunde.

Wilt u reageren? Stuur dan mail naar fred@freddejong.eu.

tentieel probleem, ook voor de individuele adviseur. Want het slechte imago maakt het voor nieuwe, jonge klanten niet verleidelijk om u in te huren, het maakt uw bedrijf als werkgever niet aantrekkelijk en het helpt zeker niet in de discussie of klanten wel willen betalen voor financieel advies.

Laten we ervoor strijden dat iedereen zich thuis voelt in de financieel adviesmarkt. Laten we duidelijk maken wat we wel en niet normaal vinden. Ik weet zeker dat dit mogelijk is. Door samen te werken om de adviesmarkt nog beter te maken, maar ook door collega's aan te spreken op foutief en/of onbeschoft gedrag. Want echt, u heeft een gaaf beroep. U zou toch nergens anders willen werken? ■

**“LATEN WE DUIDELIJK
MAKEN WAT WE WEL
EN WAT WE NIET
NORMAAL VINDEN”**

Deze column verscheen als blog op het New Financial Forum, zie: www.newfinancialforum.nl