

FINANCIEEL ADVISEURS CLAIMEN NADRUKKELIJK HUN ROL BIJ HET VERGROTEN VAN FINANCIËLE FITHEID. EEN AANTAL INSPIRERENDE VOORBEELDEN.

# De meeste adviseurs deugen

TEKST TOON BERENDSEN

**A**an het eind van mijn geld houd ik altijd een stuk maand over. Wie kent ze niet, de positief-kritische teksten van Loesje. Hubrien Meijaard (Stan&Wende Duurzaam beleggen) begeleidt medewerkers van Loesje op pensioenvlak. Zonder daarvoor kosten in rekening te brengen anders dan aan- en verkoopkosten. Meijaard: “Loesje wilde aandacht voor het pensioen van medewerkers, maar er was geen geld. Toen hebben we het volgende bedacht: ik regel kosteloos de pensioenen van de medewerkers van Loesje. In ruil daarvoor mag ik de naam noemen van deze bijzondere opdrachtgever.”

Meijaard wil niet op de trom slaan met wat hij verder pro deo doet om mensen financieel fit te houden. “Iedere adviseur probeert toch mensen te helpen, ook als ze geen advies kunnen betalen? Dat hoop ik tenminste. Ik ben het helemaal eens met Rutger Bregman dat de meeste mensen deugen. Alleen zie je het vaak niet. Toen wijlen Ivo Valkenburg in Roemenië zijn retreat center bouwde, hebben heel wat mensen uit onze branche een bijdrage geleverd. In alle stilte.” (Wie gelooft dat financiële fitheid in de basis wordt bepaald door je houding tegenover geld, moet absoluut een of meer van de boeken lezen die Ivo – een van de voortrekkers van financial life planning in Nederland – schreef. Zoals ‘Spirit in Finance’ en ‘Louter Leven: als de liefde spreekt door mens en economie’.)

### LETTERLIJK UITGEKLEED

Meijaard wordt ook wel eens door de gemeente Culemborg gevraagd om te helpen. Hij schrikt van wat hij soms tegenkomt. “Mensen worden letterlijk uitgekleed. Zo hadden verkopers een oude man vier telefoonabonnementen aangesmeerd. En een aasgier van de bank had hem in beleggingen gestopt, terwijl die helemaal niet pasten in zijn situatie. Ik heb de bank gebeld. Ze zeiden: maar ja, meneer heeft toestemming gegeven. Inderdaad, maar hij had geen idee waarvoor. Uiteindelijk hebben ze het teruggedraaid. Ik kan er nog boos om worden.”

### VERZEKERINGEN VOOR LAAGOPGELEIDEN

Oud-verzekeraar Mieke Dadema ging vorig jaar van start met Soepel (Soepel Oprecht Eenvoudig Plezierig Effectief Luisterend). Soepel wil dat “schadeverzekeringen toegankelijk zijn voor mensen die, om wat voor reden dan ook, niet (goed) kunnen lezen en schrijven. Problemen die we zien: altijd moeten vertrouwen op iemand anders en die ander niet goed kunnen controleren, geen schade indienen, omdat er dan een schadeformulier moet worden ingevuld, wel recht hebben op een schade-uitkering maar er geen gebruik van maken omdat het zo veel vraagt van iemand die niet goed kan lezen (of schrijven), niet online kunnen inloggen om gegevens aan te kunnen passen, niet het gesprek aan durven gaan als er iets veranderd moet worden in de verzekeringen, brieven, polissen, voorwaarden zijn onbegrijp-

pelijk en blijven liggen. Dit willen we natuurlijk niet, iedereen moet dit zelfstandig kunnen.

“Het ontwikkelen van verzekeringen voor laaggeletterden is met recht een innovatietraject. Het is géén optimalisatie- of efficiëntieslag van iets dat al bestaat: er moeten toegankelijke verzekeringsproducten gemaakt worden, we beginnen met opstal en inboedel, er moeten filmpjes worden gemaakt om iedere stap in het proces uit te leggen, er moet onderzoek worden gedaan naar de doelgroep en hoe die willen dat het werkt, er moet een IT-platform komen gebaseerd op spraak en beeld, het schadeproces moet met zo min mogelijk tekst en formulieren kunnen worden doorlopen.”

Hoewel veel verzekeraars hun polisvoorwaarden inmiddels in eenvoudiger bewoordingen hebben opgeschreven, is er op dit vlak nog heel veel te winnen meent Dadema. In de reguliere VVP geeft zij dit jaar steeds voorbeelden van onbegrijpelijke verzekeringstaal die volgens haar toch nog altijd veel wordt gebruikt.

### PRO DEO PLANNER

De Stichting Pro Deo Planner was in 2016 een nieuw initiatief waarbij onafhankelijke financiële planners zich belangeloos inzetten om leden van patiëntenverenigingen en vakbonden te informeren over relevante financiële thema's. Maar het bleek lastig om financiële planners te bewegen in hun eigen omgeving contacten aan te knopen met de doelgroepen. Nadat ook nog eens de website werd gekaapt (waardoor de naam [prodeoplanner.nl](http://prodeoplanner.nl) een tijdlang niet kon worden gebruikt), raakte het initiatief in het slop.

Dick Kruijt, financieel planner en pensioenconsultant, probeert Pro Deo Planner momenteel nieuw leven in te blazen. “Ik ben op zoek naar financiële planners (FFP-certificering is voorwaarde, red.) die een slinger willen geven aan Pro Deo Planner, onder meer door presentaties te geven (ook een voorwaarde om mee te doen). Oorspronkelijk meldden zich 25-30 planners, maar de meesten kwamen toch niet echt in beweging. Dat terwijl er wel vraag is. Bijvoorbeeld van zzp'ers met een schamel inkomen die toch iets aan pensioen willen doen. Zelf maak ik regelmatig een financieel plan voor mensen met kanker, die naar Pro Deo Planner worden doorverwezen door een reïntegratiebedrijf. Dat bedrijf betaalt ons niet en wij hen ook niet. Wij kijken wat het verloop van een progressieve ziekte betekent voor de financiële situatie nu en in de toekomst, hoe lastig die soms ook te bepalen is. En hoe mogelijk nog een verbetering is aan te brengen door te kijken naar optimalisatie van inkomen, financieringen en vermogen. Ik word ook regelmatig ingeschakeld door gemeenten als het gaat om de vraag of een funderingsleuning haalbaar is.



## Hubrien Meijaard: 'Hulp niet altijd zichtbaar.'

“Mijn ervaring is dat het met de financiële fitheid in Nederland matig is gesteld. De overheid zou financieel advies dan ook aftrekbaar moeten maken. Dat dit niet gebeurt, is echt een gemiste kans.”

Kruijt ziet in zijn eigen Pro Deo Planner-praktijk niet ineens een stijging van het aantal hulpvragen, nu de inflatie de pan uitgerezen is. “Niet iedereen komt meteen in acute geldnood. Ook speelt onze onbekendheid een rol. Vandaar dat het zo belangrijk is dat we onszelf gaan neerzetten.”

Pro Deo Planner beperkt zich nadrukkelijk tot mensen die aantoonbaar geen financieel plan kunnen betalen. Kruijt: “Wij blijven uit het vaarwater van de gewone adviespraktijk. Overigens vind ik zelf dat de hulp niet helemaal gratis hoeft te worden geboden. Meer dan een habbekrats hoeft het te niet te zijn, maar gratis



maakt passief. Terwijl mensen wel de informatie moeten aanleveren die jij nodig hebt om een financieel plan te maken.”

### HERVORMING PENSIOENSTELSEL

Kruijt denkt dat het nieuwe pensioenstelsel tot veel advieswerk gaat leiden. Op dat punt gaan adviseurs zeker ook bijdragen aan de financiële fitheid van deelnemers aan pensioenregelingen (wat overigens niet pro deo zal zijn, al is de vraag hoeveel mensen over hebben voor het advies). Kruijt: “Pensioenfondsen gaan heus niet de woonsituatie van hun deelnemers in kaart brengen. Terwijl deze, en de financiële situatie überhaupt, wel uiterst relevant zijn voor het maken van de juiste keuzes.”

Hubrien Meijaard verwacht dat werkgevers adviseurs nadrukkelijk zullen inschakelen om medewerkers de hervorming van het pensioenstelsel te duiden en te helpen bij het maken van verantwoorde keuzes. Meijaard: “Ik denk dat de pensioenfondsen heus wel hun

verantwoordelijkheid zullen nemen, maar het is ontzettend belangrijk dat de deelnemer alle financiële consequenties van zijn keuzes overziet. En dat kan alleen als hij zijn totale financiële plaatje in beeld heeft. Je wilt niet dat mensen lukraak tien procent van hun pensioen ineens laten uitkeren. De ervaring leert verder dat met name laagopgeleide mensen kiezen voor het standaardaanbod. Dat doet geen recht aan de keuzes die je wilt bieden.”

### DUURZAME INZETBAARHEID

De werkgever kan hoe dan ook een rol spelen bij het bevorderen van de financiële vitaliteit. Jacco Los verzorgt sinds 2020 als docent de masterclass ‘Financieel Vitale Medewerkers’ voor de RADI-opleiding (Register Risico Adviseur Duurzame Inzetbaarheid).

Los, werkzaam bij Montae & Partners: “De masterclass is vooral gericht op HR-medewerkers/Arbo-dienstverleners, HR-businesspartners. We gaan onder andere in op schuldenproblematiek, generatieregelingen, RVU en pensioen. Alles om vooroordelen bij HR weg te halen en ze te wijzen op kansen en mogelijkheden. Een investering in financiële vitaliteit levert een werkgever daarbij direct resultaat op. Daarnaast zet het de werkgever in de schijnwerpers en dat is in de huidige arbeidsmarkt een heel mooi USP. Daarnaast kan het een supergoed hulpmiddel zijn bij strategisch personeelsbeleid. “Ik ben financieel planner CFP en Risico Adviseur Duur-

**Mieke Dadema:**  
‘Toegankelijke verzekerings-  
producten maken.’





## Dick Kruijt: 'Matig gesteld met financiële fitheid in Nederland.'

zame inzetbaarheid. Vanuit mijn rol als financieel planner praat ik vaak met medewerkers die eerder willen stoppen of bijvoorbeeld met pensioen gaan. Daarnaast begeleid ik financieel werknemers die een progressieve ziekte hebben en in een uitkering komen. Daarnaast ook medewerkers die ziek uit dienst gaan en met de WIA/WGA te maken krijgen. De laatste tijd doe ik ook steeds vaker op verzoek van werkgevers, budgetcoaching voor medewerkers. Al deze vragen hebben invloed op inzetbaarheid en vitaliteit.

### ONDERDEEL MAKEN VAN CAO

Los: "Financiële vitaliteit is als individu in staat zijn om financiële gebeurtenissen aan te zien komen en daarop te anticiperen zonder dat dit stress oplevert. Als individu in staat zijn om een buffer op te bouwen/hebben voor financiële tegenslagen. Zicht hebben op huidig en toekomstig inkomen (bij leven, overlijden en gedeeltelijk bij WW en AO).

"Niet financieel vitale medewerkers zijn minder productief. Hierdoor kosten ze de werkgever geld (direct maar ook mogelijk in de toekomst). Deze medewerkers ervaren stress waardoor er allerlei vervelende situaties



## Jacco Los: 'Mensen moeten zelf aan de slag.'

kunnen ontstaan. Uiteraard geldt dit ook voor ondernemers en ZZP-ers. Het financieel vitaal krijgen en houden is essentieel om goed te kunnen functioneren. Vanuit deze financiële vitaliteit kunnen keuzes gemaakt worden.

"Wat mij betreft zou financieel bewust worden, blijven en financiële vitaliteit een vast onderdeel moeten zijn in cao's met een goede uitrol. Want het staat nu vaak wel in cao's genoemd maar er wordt niets tot nauwelijks iets mee gedaan. Denk daarbij bijvoorbeeld aan een budget van zeg 100 euro per medewerker per jaar dat ingezet kan worden voor financieel inzicht, budgetcoaching, etcetera. Door een aantal jaren te sparen kan dit voor iedereen bereikbaar worden. In de privésfeer zou het helpen als de kosten voor een begeleider/adviseur fiscaal verrekenbaar worden.

"Als tips zou ik willen meegeven aan collega's: ga met werkgevers in gesprek. Blijf weg van producten, dit maakt mensen huiverig. Producten kunnen uiteindelijk natuurlijk wel passen, maar pas in later stadium. Vul niet alles in voor de mensen. Mensen die financieel vitaal willen worden en blijven, moeten zelf aan de slag en daarin keuzes maken." ■