

## WAT ERICA EIGENLIJK BEDOELT

OP 21 JANUARI SCHREEF ERICA VERDEGAAL IN DE NRC EEN VENIJNIG STUKJE OVER DE TOEGEVOEGDE WAARDE VAN DE FINANCIËEL ADVISEUR. KORT SAMENGEVAT IS DIE TOEGEVOEGDE WAARDE ER IN HAAR OGEN GEWOON NIET. ZOALS WEL VAKER ONTKETENDE HET STUKJE EEN GOLF VAN REACTIES VAN FINANCIËEL ADVISEURS DIE NOGAL IN HUN WIEK GESCHOTEN WAREN. VERDEGAAL BEDOELT ALLEEN IETS ANDERS DAN WAT ZE SCHRIJFT.

Het punt is dat Verdegaal natuurlijk wel een punt heeft. Want laten we eerlijk wezen: voor een hoop zaken heeft de consument strikt genomen geen adviseur van vlees en bloed meer nodig. Met name als het gaat om het *afsluiten* van financiële producten zijn er tegenwoordig legio (goedkopere) mogelijkheden om financiële producten aan te schaffen. Het is vanuit deze optiek dan ook niet meer dan terecht dat Verdegaal geen toegevoegde waarde ziet voor de traditionele tussenpersonen. De adviseur als 'afsluiter' heb je echt niet mee nodig. Maar dat is wel hoe Verdegaal de adviseur ziet: voor haar is de financieel adviseur een afsluiter van producten en die is niet meer nodig. Punt.

Verdegaal kijkt hiermee louter instrumenteel naar wat een tussenpersoon doet, maar wat ze niet benoemt, is een aantal andere zaken dat speelt naast de huidige mogelijkheden om als consument geheel zelfstandig je eigen financiële weg te gaan. Daarbij gaat het om de *betekenis* van de activiteiten van een adviseur en niet om die activiteiten op zich.



PEPIJN VAN KLEEF  
Commercieel directeur  
MoneyView

### “ERICA VERDEGAAL BEDOELT DAT DE FINANCIËEL ADVISEUR ZICHZELF MOET HERPOSITIONEREN”

Zo is een adviseur op de allereerste plaats een *outsourcingspartij*: als je als consument geen kennis, geen tijd of geen zin hebt om je financiën te regelen huur je iemand in om het werk vóór je te doen.

Op de tweede plaats is een adviseur een *dissonantiedemper*: met name als het gaat om complexere financiële vraagstukken zijn er legio consumenten die ondanks het feit dat ze wellicht best in staat zijn om zelf een analyse te maken, gewoon graag van een objectieve buitenstaander met verstand van zaken, willen horen dat de analyse klopt en dat ze de goede beslissingen nemen. Op de derde plaats is een financieel adviseur een *trouble shooter*: als je in de (financiële) problemen zit, is hij degene die je er weer uit kan halen.

Dit zijn stuk voor stuk dieper liggende betekenissen van dat wat een adviseur 'fysiek' voor je doet. En elk van deze betekenissen vertegenwoordigt wel degelijk waarde. Dat je als consument tegenwoordig prima kunt doe het zelve doet daar helemaal niets aan af. En ja, er zijn ook consumenten die alles lekker helemaal zelf willen doen. Maar er zijn er nog veel meer die willen outsourcen, dissonantiedempen of een troubleshooter in de arm willen nemen.

Met haar stukje (en haar talloze eerdere uitspraken) refereert Verdegaal aan de instrumentele invulling van het adviesvak, omdat dat kennelijk de enige betekenis is die het voor haar heeft. En dáár ziet ze geen waarde (meer) in. Wat Erica hiermee dus eigenlijk bedoelt, maar niet zegt, is dat de financieel adviseur zichzelf moet herpositioneren, dat het 'merk' financieel adviseur geladen moet worden met nieuwe betekenis. En daar heeft ze gewoon groot gelijk in. «

MoneyView geeft in VVP in 2012 elf keer gaar visie op marktontwikkelingen in de financiële dienstverlening. Reacties op deze rubriek kunt u sturen naar [support@moneyview.nl](mailto:support@moneyview.nl)