

## Financieel advies: de volgende stap

# Hoe stemt u het geld van uw klanten af op het leven dat zij willen leiden?

**N**aar aanleiding van het boek 'Financieel advies: de volgende stap. Hoe stemt u het geld van uw klanten af op het leven dat zij willen leiden?' dat in de loop van de volgende maanden in de boekenrekken zal liggen, hadden we een gesprek met Jan Aniel, Robert van Beek en Ramón Wernsen.

Deze auteurs hebben een soort routeplan opgesteld voor iedereen die actief is in de financiële- en verzekeringssector en klanten adviseert.

**Hoe moet dat advies er volgens jullie in de toekomst uitzien? Waarom is het zo belangrijk dat meer gezinnen kunnen rekenen op een onafhankelijke volledige financiële begeleiding?**

**Jan Aniel:** "Een adviseur moet vooral inzicht geven in de (financiële) mogelijkheden."

**Ramón Wernsen:** "Als mensen advies krijgen, is dat meestal van iemand die alleen maar een financieel product wil verkopen. Dit is jammer, want eigenlijk heeft iedereen recht op deskundig advies dat kan leiden tot een volledige financiële planning. Het ontbreken hiervan is jammer genoeg vaak de reden waarom vele mensen hun levensdoelen nooit bereiken. Ze kopen producten die ze eigenlijk niet nodig hebben. Ze nemen risico's die niet bij hen passen en laten opportuniteiten liggen waardoor ze niet kunnen genieten van een welverdiende oude dag."

**Robert van Beek:** "Daarbij komt dat consumenten zich onzeker voelen over de toekomst en doorgaans geen compleet of een onjuist beeld hebben over hun huidige en toekomstige financiële situatie. Wij weten dat omdat we in de praktijk staan en zelf dagelijks aan onze klanten uitleggen wat de meerwaarde van ons advies is. Die meerwaarde wordt

vooral duidelijk op het moment dat we helder uitleggen waarom een product kan helpen om een doelstelling te bereiken. Een product is eigenlijk een stukje van een grote puzzel."

**Jan Aniel:** "Maar zo'n advies evolueert. Als adviseur moet je dus regelmatig nagaan of het gegeven advies nog goed in de puzzel past. Dat moet je zeker doen bij 'life events', bij ingrijpende gebeurtenissen zoals gaan samenwonen, trouwen, kinderen krijgen, scheiden... In ons boek maken we bovendien bewust een onderscheid tussen verwachte en onverwachte events. Niemand denkt graag aan mogelijke onverwachte events zoals zware ongevallen of werkloosheid. Maar het is de taak van een adviseur om alle scenario's te bekijken."

**Robert van Beek:** "Daarom besteden we in ons boek aandacht aan emotionele intelligentie. Mensen verwachten



*Jan Aniel,  
adviseur van verzekeraars en  
tussenpersonen die streven  
naar rendabel welzijn*



*Ramón Wernsen,  
financieel planner en eigenaar  
van Financial Planning 4 all*



*Robert van Beek,  
consultant en financial life  
planner*

geen ingewikkelde financiële analyses. Ze verwachten iemand die naar hen luistert. Iemand die belangstelling toont voor de dromen die ze koesteren. Ze willen vooral horen wat de mogelijke (financiële) oplossingen zijn om die dromen te verwezenlijken.”

**Ramón Wernsen:** “Iemand die voor hen zorgt. Van een adviseur mag verwacht worden dat hij na het opstellen van een advies de doelstellingen proactief bewaakt. Klanten tijdig waarschu-

wen over wijzigingen die relevant zijn voor hun financiële situatie, hoort daar ook bij.”

**Jan Anandel:** “Hier wil ik wel aan toevoegen dat zorgplicht geen eenrichtingsverkeer is. Wij weten dat klanten hun (financiële) gegevens niet graag delen en vaak zelf niet beseffen hoeveel financiële verbintenissen ze lopen hebben. Het vergt een grote inspanning om alle klantendossiers volledig te krijgen en up-to-date te houden. Maar klantvriendelijke

checklists kunnen daar bij helpen en die maken natuurlijk ook deel uit van ons boek. Wij hebben ondervonden dat als de klant weet dat die gegevens gebruikt worden om zijn dromen te helpen realiseren, het veel makkelijker is die gegevens te krijgen en te laten updaten.»

---

*‘Financieel advies: de volgende stap’ is het vervolg op de veelgelezen gids ‘Van commissie naar factuur?’ van Jan Anandel en Ramón Wernsen.*

---

## Jubileumboek

# 75 jaar Actuarieel aan de KU Leuven

**B**ij de start van dit academiejaar was het precies 75 jaar geleden dat de universiteit van Leuven startte met een actuariële opleiding. Ter gelegenheid van de viering - die georganiseerd werd door Alumni & Friends - Actuarieel Leuven - werd het boek ‘75 Actuarieel aan KU Leuven’ voorgesteld.

In het boek wordt niet alleen teruggeblikt op de geschiedenis. De prominente actuarissen die aan het woord komen, denken ook na over de gewenste evolutie van de opleiding en over hoe het beroep er in de toekomst zou kunnen uitzien. Hugo Clemeur, Valère Croes, Christian Defrancq, Jozef De Mey, Marc Goovaerts, Willy Duron, Walter Van Pottelberge en Jacques Platteeuw, ze werkten er allemaal aan mee.

Dominique Beckers, COO van Amonis OFP, Pensioenfonds van medische beroepen en Jan Dhaene, gewoon hoogleraar aan de actuariële onderzoeksgroep van KU Leuven, namen het initiatief voor dit jubileumboek en zorgden samen met Hans Housen voor de redactie en vormgeving. Hans Housen is schrijver en zaakvoerder van het communicatiebedrijf Ahamachine.

Tijdens de viering werd professor Marc Goovaerts beloond met de eretitel van ‘verdienstelijke KU Leuven actuaris’. Omer L. Gebizlioglu, professor Risk Management & Finance aan de Kadir Has Universiteit van Istanbul verzorgde de lofrede.



*V.l.n.r.: Hans Housen, Dominique Beckers en Jan Dhaene*



*Marc Goovaerts en zijn dochters (ook actuarissen!)*