



De tijdsinvesteringen voor een DSI-registratie zijn volgens Richard Boxtart heel goed te doen.

‘Niet product maar klant staat centraal’

Richard Boxtart van Assurantiekantoor Boxtart in Apeldoorn ging op zoek naar een nieuwe invulling van zijn adviespraktijk. Hij kwam uit bij Dutch Security Institute (DSI) en Life Planning. “Niet het financiële product, maar de klant staat nu centraal.”

Door: Karijn Kees
Foto's: Raphaël Drent

Zich positief onderscheiden in de markt. Dat was de belangrijkste reden voor Boxtart om zich bij het DSI te laten registreren. Daarvoor heeft hij de nodige opleidingen gevolgd. Zo behaalde hij de opleiding Financieel Adviseur Beleggen bij NIBE-SVV. Daarna volgden opleidingen over ethiek en integriteit.

“Wanneer je je als financiële planner profileert, dan zul je ook je financiële kennis moeten vergroten,” vindt Boxtart. “Het zou raar zijn als je wel financiële producten als beleggingshypotheken en beleggingsverzekeringen adviseert, zonder voldoende kennis van beleggingen te hebben.” De opleidingen alleen zijn echter niet genoeg om voor een registratie bij DSI in aanmerking te komen. Er volgt ook nog een uitgebreide screening: eerst van het kantoor en als deze goed is, volgt een persoonlijk onderzoek naar de integriteit en de vooropleidingen van de adviseur. De tijdsinvesteringen voor een DSI-registratie zijn volgens Boxtart overigens heel goed te doen. Voor de opleiding financieel adviseur is de studiebelasting veertig uur en voor integriteit staat vijftig uur. “Binnen een paar maanden had ik de diploma’s binnen.” Ook de prijzen van de cursussen vallen mee: die variëren tussen de 150 en 350 euro per opleiding.

Prettig verrast

Een andere belangrijke pijler voor de toekomst van Boxtarts kantoor is de opleiding Life Planning van George Kinder. “Niet het financiële product, maar de klant staat centraal,” vat Boxtart de methode samen. Hoewel Life Planning zich mag verheugen op belangstelling in de media en bij steeds meer collega’s, is het nog een redelijk nieuw fenomeen. Wat met zich meebrengt dat nog niet iedere (potentiële) klant weet wat zo’n advies voor zijn situatie kan betekenen. “De meeste mensen zijn gewend aan adviseurs die productgericht adviseren. Als je hen vraagt naar hun persoonlijke wensen, dan reageren ze

‘Doelen, dromen en wensen realiseren’

Tip: in het februari-nummer van spirituele lifestyle magazine Happinez komt een interview met George Kinder over Financial Life Planning.

prettig verrast. En dan komen de dromen en de verhalen. Je komt tijdens die gesprekken te weten wat iemand bezielt en wat zijn of haar weerstanden zijn. Stapje voor stapje kun je dan proberen de drempels voor het waarmaken van die dromen weg te nemen.”

Hartinfarct

Hij geeft een voorbeeld. “Een echtpaar kwam bij me om de hypotheek te verhogen. Dan zou je vroeger nog net hebben gevraagd waar het voor was en als het antwoord was: ik wil het huis zo verbouwen dat het onderhoudsvrij is, dan nam je dat aan en zorgde je ervoor dat er een hogere hypotheek kwam. Als Life Planner ga je heel anders te werk. Ik vraag aan die man: waarom wil jij je huis onderhoudsvrij hebben? De man vertelt dat hij een hartinfarct heeft gehad en nu niet meer veel in en om het huis kan doen. Hij wil het huis wel graag behouden, maar dan zonder de hele tijd te hoeven klussen. De vrouw zit er stil bij en ik vraag aan haar wat zij het liefst zou willen. Zegt ze: ‘Morgen de keet verkopen en in een appartement gaan zitten.’

‘Je merkt dat je echt toegevoegde waarde hebt’

Bleek dat ze net met prepensioen was gegaan, maar totaal niet aan haar vrije tijd toekwam omdat ze de hele dag bezig was in huis en tuin, zeker nu haar man niet meer zoveel kon doen. Die man wist niet eens dat zijn vrouw hier zo mee zat. Uiteindelijk is die verhoogde hypotheek er wel gekomen, maar pas na maanden, toen we alle wensen en oplossingen op een rij hadden. En dat was veel meer dan een verhoogde hypotheek en verbouwd huis. Zo hadden ze hulp voor de tuin geregeld en de vrouw had met zichzelf afgesproken hooguit twee uur per dag aan het huis te besteden. Ze zijn nu heel gelukkig met deze oplossingen. Voor mij als adviseur betekent zo’n traject ook heel veel. Je merkt dat je echt toegevoegde waarde hebt.”



“Als je vraagt naar persoonlijke wensen, dan reageren mensen prettig verrast.”