

'Kijk juist naar mensen die géén klant zijn'

Rick Wassenaar: Financieel Planner 2010

BERGSCHENHOEK - Als 'eenpitter' is het belang van adviseur en Financieel Planner van het Jaar Rick Wassenaar hetzelfde als dat van zijn klanten. De AdviesPlanner van Omniplan levert hem vooral tijdswinst en daarmee tevreden klanten op. "Het is als een confectiepak dat je zelf op maat kunt maken."

Vorig jaar greep hij er nét naast, dus hij had er dit jaar zijn zinnen op gezet: de verkiezing tot Financieel Planner van het Jaar. Even kneep hij hem wel, op het twaalfde, jaarlijkse congres van de stichting Persoonlijke Financiën. Maar hard werken wordt gelukkig nog altijd beloond en heel 2010 mag Rick Wassenaar (Leiden, 1967) de begeerde titel op zijn LinkedIn-pagina zetten. Op die netwerksite is ook te lezen dat Wassenaar koos voor volledige onafhankelijkheid na een carrière in vermogensadvisering bij MeesPierson, bij VvAA als praktijkadviseur voor medisch specialisten, en als teamleider van financieel planners bij Robein Leven.

Kosten direct terugverdiend

Volgens het juryrapport heeft Wassenaar zich onderscheiden door een 'eigen aanpak en presentatie'. "Cliënten hebben in het algemeen direct voordeel van zijn adviezen waardoor de kosten van het advies vrijwel direct worden terugverdiend. Door zijn aanpak wordt degelijk onafhankelijk financieel advies bereikbaar voor velen", aldus de jury.

Idealist

Zelf noemt hij zichzelf een 'idealist'. Een realistische idealist. Vanaf zijn kantoor op zolder van zijn huis in Bergschenhoek, een dorp onder de rook van Rotterdam, streeft hij – nadat zijn twee zoontjes 's ochtends naar de opvang zijn gebracht – zuiver het belang van zijn klanten na. "Een goede planner denkt niet alleen aan zijn bestaande klanten, maar juist ook aan al die mensen die géén klant zijn. Waarom weten ze ons niet te vinden? Wat hebben zij nodig? Hoe winnen we hun vertrouwen? Allemaal vragen die de branche zich te weinig stelt", zegt Wassenaar met overtuiging.

Advies in één oogopslag

"Een dik pak papier van dertig pagina's doorworstelen, dat is gewoon teveel voor de gemiddelde consument. Die wil in één oogopslag zien: als ik jouw advies opvolg, wat betekent dat dan concreet voor mij? De meeste mensen weten amper van het bestaan van de AFM, het verschil tussen provisie en een vaste vergoeding zegt hen niks. De hele financiële wereld is één, eigen zakkenvullende, pot nat – is hun devies. Mijn intentie is wel om daar verandering in te brengen, om het vertrouwen weer een beetje terug te winnen."

Advies aftrekbaar

Vlak voor de verkiezingen gingen hij en een paar collega's er nog over in debat met parlementariërs. Dat er een volwaardig alternatief zou moeten komen voor het oude businessmodel waarin provisie centraal staat. En dat dan bijvoorbeeld ook de kosten voor een onafhankelijk adviseur aftrekbaar zouden moeten zijn, zoals provisie dat ook is. De politici hadden er geen oren naar. "Ze hebben het allemaal over hoe verontwaardigd ze zijn over torenhoge provisies en exorbitante beloningen, maar verdiepen zich niet in hoe het anders moet. Stoere taal is makkelijk, maar voor nadenken over genuanceerde oplossingen moet je verstand van zaken hebben. En daar hebben ze dan geen tijd voor, of geen belang bij."

Planning als doel op zich

Want goed, objectief advies geven is wel degelijk mogelijk, zegt Wassenaar. Zelf werkt hij voor klanten niet één, maar twee planningen uit: een die de huidige situatie schetst, en een die scenario's uitwerkt voor ná het advies (als het huis eenmaal gekocht, of het kapitaal eenmaal geïventariseerd is). Waar bij de grote dienstverleners een planning vaak een middel is om producten te verkopen, is de planning voor hem een doel op zich. Hij krijgt immers geen provisie op basis van het aantal verkochte producten, maar krijgt direct door de klant betaald voor de planning die hij op papier zet. "In de planning staat zwart op wit dat ik geen provisie krijg, als ik het toch zou doen, raak ik mijn vergunning kwijt. Helder voor de klant. Helder voor mij."

AdviesPlanner 'inhoudelijk de beste'

Voor het opmaken van de planning maakt Wassenaar sinds jaar en dag gebruik van de AdviesPlanner van Omniplan. Het zou visueel beter kunnen, maar is volgens hem 'inhoudelijk gewoon de beste'. Het levert Wassenaar vooral veel tijdswinst en daarmee tevreden klanten op die snel en concreet inzicht krijgen in hun situatie. Maar er blind op varen, dat zou hij nooit doen. "Daar is de realiteit te complex voor. Software als dat van Omniplan zie ik vooral als een confectiepak dat ik zelf op maat kan maken. Het is sneller en kostenbesparend om een bestaand pak wat in te nemen, dan zelf een patroon tekenen, stof uit te zoeken, uit te knippen en aan elkaar te naaien."