

Uit de praktijk van de financieel planner:

KOMT EEN MAN BIJ DE DOKTER.....

Komt een man bij de dokter en vraagt: "Dokter, ik heb de laatste tijd zo'n hoofdpijn. Hierdoor wordt ik in mijn werk en vrije tijd zo belemmerd dat ik er chagrijnig van word. Met als gevolg ook nog eens ruzie met mijn vrouw. Kunt u mij helpen?" Deze dokter had geen tijd en zin om zich in de patiënt te verdiepen en schreef hem een pijnstiller voor. De man ging met het recept naar de apotheek in de hoop dat de pijnstiller hem van zijn probleem kon afhouden. De apotheker keek de man glimlachend aan. Voor deze klant had de apotheker een prachtig medicijn. Hij wilde toch van zijn hoofdpijn af, en als de apotheker deze man het medicijn gaf dan haalde hij wellicht weer zijn bonus voor dit jaar: een geheel verzorgde reis voor het gezin naar een luxe vakantieoord. De apotheker zag het helemaal voor zich: Nippend aan een tropische cocktail terwijl de zon langzaam onderging. De apotheker blij en de man blij. Aldus toog de man naar huis. En zowaar, hij was van zijn hoofdpijn af. Een tijd ging het goed. Totdat de hoofdpijn weer net zo hard terugkwam. Zijn dokter was helaas net met vakantie en zodoende klopte hij bij diens vervanger aan. Deze dokter ging er eens uitgebreid voor zitten en vroeg hem het hemd van het lijf. Waarom wilde die dokter dat allemaal weten?

Uiteindelijk ging de man zonder recept naar huis. Morgen zou hij met zijn werkgever om de tafel gaan zitten en een verzoek indienen om een paar uur minder te mogen werken. Hij verdiende voldoende en zolang het spitsuur was met de kinderen besteedde hij liever wat meer tijd aan het gezin. Opgelucht en blij ging hij naar

huis en bij het passeren van de apotheek stak hij enthousiast zijn hand omhoog. De apotheker knikte kort en dit keer kon er maar een zuinig lachje vanaf.

Komt dit verhaal u bekend voor? Kijkend naar wat er momenteel in de apothekersbranche gebeurt, is er al gauw een parallel te trekken met de financiële branche. In plaats van tijd en aandacht voor het probleem krijgt de klant in de praktijk doorgaans direct een polis of product aangemeten. Welk product? Dat zal afhangen van de integriteit en kwaliteiten van de adviseur. Per slot krijgt hij

van de verzekeraar een riant beloning als hij weer een bepaalde target haalt. De beloningstransparantie vanaf 2009 zal veel klanten de ogen openen.

Als uw adviseur vanaf 2009 wat zuinig lacht.... Niet getreurd, u bent wellicht van uw hoofdpijn af. ■

Voor vragen of reacties naar aanleiding van dit onderwerp kunt u een e-mail sturen aan info@finetuning.nl ter attentie van Iris Brik.



Fine Tuning Personal Finance

Westersingel 92
3015 LC Rotterdam

T: (010) 450 46 76
I: www.finetuning.nl