



# Het jaar van Agnès Sorel

Van tijd tot tijd ga ik met mijn schoonouders uit eten. En steevast bestelt mijn schoonvader dan Agnès Sorel ofwel een varkenshaas met champignons in roomsaus. Waarom iets anders proberen als hij toch al weet dat een varkenshaas hem goed smaakt? Mijn schoonvader heeft zijn keus altijd snel gemaakt. Gelijk heeft-ie, al plaag ik hem er af en toe wel mee.

Ieder jaar nemen wij ons van alles voor. Stoppen met roken, minder eten, aardiger zijn en noem maar op. Hier doe ik zelf ook aan mee. Mijn goede voornemen dit jaar? Vasthouden aan de keuzes die ik heb gemaakt. Zo heb ik vorig jaar met mijn bedrijf de strategische keuze gemaakt alleen

*“Ook de weg die wij moeten afleggen zal gepaard gaan met pijn en offers”*

nog te gaan adviseren en hebben wij al onze bemiddelingsactiviteiten gestaakt. Niet dat wij onze klanten vanaf nu ineens het bos insturen. Maar wij hebben ervoor gekozen de

invulling van onze adviezen voortaan uit te besteden aan het intermediair in ons netwerk. Dat vergt weer een andere benadering, en kost (op de korte termijn) behalve omzet ook de nodige tijd en energie. Maar we hebben een keuze gemaakt en mijn voornemen is vooral daaraan vast te houden. Vanuit de overtuiging dat er straks een tweedeling in onze branche zal ontstaan: een duidelijke scheiding tussen de advies- en de productenmarkt.

Uiteraard hebben wij ons businessmodel hierop aangepast. Dat is niet van de een op de andere dag gegaan. Keulen en Rome zijn tenslotte ook niet in één dag gebouwd. Maar nu we eenmaal deze keuze hebben gemaakt, kunnen we ons volledig hierop concentreren. Dat geeft niet alleen rust maar ook heel veel positieve energie. En

daarnaast is het ook nog eens ontzettend leuk anderen een stuk van dezelfde boterham te gunnen!

Financieel intermediairs staan dit jaar in mijn optiek dan ook voor een belangrijke keus. Hoe gaan zij de strenge eisen aan deskundigheid en zorgplicht en de met rasschreden naderende beloningstransparantie in hun businessmodel implementeren? Niet alleen wie maar vooral ook wat en hoe willen zij hun klanten adviseren? En welke beloningstructuur wordt er gehanteerd? Maakt u zelf uw keuze of laat u straks anderen uw keuze bepalen? Maar keuzes maken betekent ook pijn lijden, offers brengen en incasseren. En durven vasthouden aan een eenmaal gemaakte keuze. Op de langere termijn komt het goed en als het niet goed komt is dat ook prima, blijkbaar was het idee achteraf toch minder goed.

Vergelijk het maar met topsport. We kijken altijd met bewondering naar degene die een gouden medaille tijdens de Olympische Spelen wint. Of naar die ene acteur of actrice die een Oscar wint. Soms zijn we ook een tikkeltje jaloers, want wij hadden dat ook graag gewild. Maar wie staat er nog stil bij de weg van pijn en vele offers die daarvoor is afgelegd? Als financieel intermediair zullen wij ook die weg af moeten leggen. En dat zal gepaard gaan met pijn (minder hoge provisies of een andere beloningsstructuur) en offers (mensen heropleiden of vervangen en sommige klanten laten lopen). Maar uiteindelijk zal het resultaat goed smaken.

Geen keuze maken is veel erger. Dat kost pas tijd en negatieve energie! Als uzelf al geen keuze maakt, hoe kunnen klanten dan ooit voor u kiezen? Al met al is mijn schoonvader zo gek nog niet! En Agnès Sorel? Behalve dat menig recept naar haar is vernoemd was zij ook een ware trendsetter, al lagen haar talenten wel op een ander vlak. Maar daarover zal ik hier verder niet uitweiden.