

Het belang van persoonlijk advies



**Jaap Jongasma is
financieel advi-
seur bij bureau
Rentmeester
Financieel Ad-
vies in Damwâld**

2025. Een jubileumjaar. Twintig jaar geleden zag Rentmeester Financieel Advies het licht. Startend vanuit de slaapkamer groeiden we door naar het mooie bedrijf dat wij nu zijn.

Dit jaar willen we daarbij stil staan. Succes moet je vieren wordt er wel gezegd en dat gaan we ook doen. Gewoon samen genieten van de afgelopen twintig jaar en vooruitkijken naar de toekomst.

Succes wanneer heb je dat en kun je dat van jezelf zeggen. We blijven nuchter ons werk doen. Je

blijft afhankelijk van zoveel factoren dat je dit nooit zelf kunt toe-eigenen. Onze naam is Rentmeester. Een Bijbelse naam waarin we laten zien dat we in ons doen en laten verantwoording afleggen over het werk wat aan ons is toevertrouwd.

Het leuke van twintig jaar historie is dat je kunt terugkijken. In de eerste jaren van ons bestaan schreven veel analisten dat de kleine tussenpersoon voor verzekeringen en hypotheek geen toekomst had. De zogenaamde papa-en-mamakantoren hadden schaalvergroting nodig om te blijven bestaan.

**Geen ingewikkelde bandjes die je
door moet worstelen om iemand
aan de lijn te krijgen maar direct
persoonlijk contact**

Onze eigen visie hierop is dat je altijd voor de klant van meerwaarde moet zijn. Dit ongeacht de grote van je kantoor. De klant bepaalt of je bestaansrecht hebt of niet.

In alle kansen en of bedreigingen blijft dit een kernvraag. Waar ligt onze toegevoegde waarde? Deze wordt niet bepaald door de grote verzekeraars die ons maar vervelend vinden en liever rechtstreeks zaken doen met de consument. Wij kosten in hun ogen natuurlijk een hoop geld. Een belangrijk voordeel voor een klant is dat wij bij de verzekeraar ook een stem hebben omdat ze mede afhankelijk zijn van de tussenpersoon die kan beoordelen of de verzekeraar passende premie en voorwaarden heeft. Als individu sta je minder sterk tegenover de verzekeraar.

Gelukkig horen wij van onze klanten verhalen over onze meerwaarde. Verhalen die ons elke dag motiveren om met plezier ons werk te doen. Gewoon er zijn, in alle situaties van het leven. Geboorte, jubilea en overlijden. Verzekerd van de wieg tot het graf betekent ook dat je dit mag meebelevén. Leuk is het wanneer je nu voor de volgende generatie de hypotheek en verzekeringen mag regelen.

Op dit moment zien wij dat er veel kantoren worden overgenomen en dat schaalvergroting (lees: kostenbesparing) de ontwikkeling is. De grootste uitdaging voor deze kantoren lijkt mij dat je nog steeds dicht bij je klant staat.

Wij horen met grote regelmaat dat mensen het prettig vinden dat ze zo even binnen kunnen wandelen met een vraag of hulp bij een schade. Geen ingewikkelde bandjes die je door moet worstelen om iemand aan de lijn te krijgen maar direct persoonlijk contact. Ook wij worden hier blij van en gaan daarom nog maar even door.