



WE MOGEN ONS ALS BRANCHE NU WEL EENS ACHTER DE OREN KRABBEN, WANT JONGEREN WETEN NAUWELIJKS WAT EEN FINANCIËEL ADVISEUR DOET. STERKER, DE MEESTE JONGEREN WETEN NIET EENS VAN ONS BESTAAN AF.

TEKST **PETER TAYLOR PARKINS, TAYLOR MATES**

**D**at is mijn conclusie na het lezen van de verslagen van projecten die op verschillende studieniveaus zijn uitgevoerd. Taylor Mates heeft deze projecten ondersteund bij Tilburg University, Avans hogeschool in Breda, Koning Willem I college te 's-Hertogenbosch en het Hooghuis Lyceum in Oss. De conclusie laat weinig aan de verbeelding over. We zijn niet alleen onbekend, het verzekeringsvak staat te boek als saai, niet sexy, met weinig loopbaanmogelijkheden voor de toekomst.

Studenten staan dus allesbehalve te popelen om te kiezen voor een gerichte verzekeringsstudie. Partijen zoals het Verbond en Adfiz hebben hier naar mijn mening in de voorbije jaren onvoldoende aandacht, of niet de juiste aandacht, aan geschonken. De boodschap is in elk geval duidelijk: werk aan de winkel! Pak dit zo snel mogelijk op.

Wij onderkennen dit probleem al jaren. De jongere kiest niet meer automatisch voor ons. Vroeger was de eerste autopolis haast een garantie voor het intermediair,

COLUMN

# Saai? Daar kunnen wij wat aan doen

die tijd is voorbij. Dat heeft te maken met de genoemde onbekendheid, maar ook met een veranderend opvoedingsmodel en de ontwikkeling van een kind. De jeugd wordt opgevoed met internet, gaat veel eerder zelf op onderzoek uit en komt dan niet als vanzelfsprekend bij de financieel adviseur uit.

Ook laten ouders hun kinderen veel vrijer in het maken van keuzes. Vroeger vertelde papa waar zoon of dochter zich moest verzekeren... Tevens is het lastig om jonge mensen die oprecht interesse hebben voor ons vak, als collega aan te trekken. Het aantal aanmeldingen voor vakgerichte studies neemt af.

Taylor Mates is een kantoor met alle disciplines in advies aan boord. De klantenkring is voor een groot deel in en rondom Oss en 's-Hertogenbosch gevestigd. Die regiofunctie kunnen we goed benutten om leerlingen kennis laten maken met ons vak. We bestaan van life events, dus voorbeelden uit de praktijk, daar smullen ze echt van.

We ontvangen klassen op ons kantoor, stellen stageplekken beschikbaar, geven gastlessen en ondersteunen projecten van leerlingen op scholen. Heel dankbaar werk kan ik u zeggen, want het effect is reusachtig. Fantastisch als leerlingen je na een gastles persoonlijk een hand komen geven en je bedanken. Super om te zien hoe enthousiast ze reageren op alle praktijkvoorbeelden.

We ondersteunen ook open dagen om de opleidingen

verzekeringen beter in beeld te brengen. Mooi om te ervaren hoe ouders -die vanwege ons imago toch met enige gereserveerdheid binnenkomen- de presentatie verlaten met het aanmeldformulier in de hand, klaar om in te vullen. Ik wil andere kantoren aanraden dit voorbeeld te volgen. Het is leuk, dankbaar en het levert positieve feedback voor ons prachtige beroep op.

'Regiofunctie benutten om leerlingen kennis te laten maken met ons vak'

Vivat heeft een insurance-lab geopend, zo las ik. Een prima initiatief om de eerder genoemde onbekendheid te lijf te gaan. Ook de recente visie van het Verbond ten aanzien van de driejaarlijkse Wft-examens doet me goed. Leerlingen zien hier echt tegenop. Ze willen zich ontwikkelen door studie, weten dat ze continu moeten meegaan met alle veranderingen, maar begrijpen niet dat je iedere drie jaar weer opnieuw 'je rijbewijs' moet halen om je baan te mogen behouden. ■