

Echt advies gaat verder dan verzekeren

Risicogestuurd adviseren begint bij de doelen van de ondernemer. Wat wil je klant bereiken?

Berlinda Dijkma - Trainer Risicogestuurd adviseren



Welke onzekerheden kunnen dat beïnvloeden? En welke keuzes helpen om grip te houden?

Gerard Rooks - Trainer Risicogestuurd adviseren



Soms is verzekeren een antwoord. Maar vaak begint waardevol advies eerder: bij inzicht, overzicht en een goed gesprek.

Arno Brons - Trainer Risicogestuurd adviseren



Van standaard aanpak

Focus op verzekerbare risico's

Gesprekken over producten en dekking

Reageren op wat er gebeurt

Naar verbindende aanpak

✓ Focus op de doelen van de ondernemer

✓ Gesprekken over impact en keuzes

✓ Proactief begeleiden en signaleren

1 Het is tijd voor een andere manier van adviseren

De rol van adviseur verandert. De vraag is niet meer of je dit wil, maar hoe je dit gaat doen. Risicogestuurd adviseren helpt om die beweging te maken. Het geeft houvast aan adviseurs en helpt advieskantoren om bewuste keuzes te maken hoe zij hun adviesrol invullen. Zo maak je je dienstverlening toekomstbestendig en blijf je aansluiten bij wat ondernemers vandaag en morgen nodig hebben.



2 Dit levert risicogestuurd adviseren op



Structureel risicogestuurd advies

Risicogestuurd adviseren wordt onderdeel van je vaste werkwijze en krijgt een duidelijke plek in je klantbediening.



Een duidelijke visie voor je kantoor

Je bepaalt hoe je klanten begeleidt en welke rol je kantoor daarin neemt. Dat geeft richting aan je dienstverlening, ontwikkeling van medewerkers en klantgesprekken.



Een scherpere positie in de markt

Je laat zien dat klanten bij jou niet alleen terecht kunnen voor verzekeringen. Maar ook voor advies dat helpt risico's en keuzes beter te begrijpen. En doelen te realiseren.



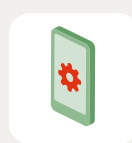
Gesprekken met meer diepgang

Je krijgt handvatten om verder te vragen dan de verzekeringsbehoefte en beter aan te sluiten bij de ontwikkelingen en ambities van jouw klant.



Meer vertrouwen in de relatie

Als klanten merken dat je breder kijkt, groeit het vertrouwen en word je eerder betrokken bij belangrijke vragen en veranderingen.



Handvatten die direct bruikbaar zijn

Je vertaalt risicogestuurd adviseren naar concrete stappen, adviesvaardigheden en afspraken die je samen met je team kunt toepassen en volhouden.

3 Zo maak je risicogestuurd adviseren praktisch

Risicogestuurd adviseren klinkt groot. Maar in de praktijk begint het klein: met anders kijken en anders vragen stellen. Je rol verschuift van de expert die overal direct een antwoord op heeft, naar die van adviseur die helpt om de juiste vragen boven tafel te krijgen. Wat speelt er echt bij de ondernemer? Welke risico's ervaart hij? En welke keuzes helpen om grip te houden? Dat is geen trucje, maar een vaardigheid die je stap voor stap ontwikkelt binnen je kantoor, je team en je klantgesprekken.

→ Inzicht

Breng in kaart waar jouw kantoor nu staat en wat je wilt bereiken.

→ Keuzes maken

Bepaal welke kennis, vaardigheden en werkwijze je daarvoor nodig hebt.

→ Toepassen

Vertaal risicogestuurd adviseren naar gesprekken, processen en klantafspraken.

4 Ga zelf aan de slag met risicogestuurd adviseren

Risicogestuurd adviseren vraagt om meer dan kennis alleen. Het gaat om de manier waarop je gesprekken voert, risico's bespreekt en waarde toevoegt voor ondernemers.

Wil je weten welke stappen passen bij jouw kantoor? En heb je behoefte aan iemand die met je meekijkt en je verder helpt? Onze Voorzie-consultants Berlinda, Gerard en Arno denken graag met je mee. Samen kijken jullie naar jullie ambitie, huidige werkwijze en mogelijke vervolgstappen.



Arno, Berlinda en Gerard
Voorzie-consultants

Tip

Wil je weten welke risico's mkb-bedrijven ervaren, welke impact zij daarvan verwachten en hoe zij met die risico's omgaan?

Lees er alles over in de

→ Nationale Risicomonitor MKB 2026.

Plan een gesprek met ons

averoachmea.nl/aan-de-slag