

Basic Emotional Structuring Test

Snel, Non-verbaal, multicultureel: Financieel adviseren met de BEST Methode

Voor BESTe Financieel planners

Ben jij vindingrijk, resultaatgericht en doortastend?

Wil je het verschil maken in het emotionele proces en de transformatie van je Klanten?

Ontdek de kracht van de BEST-test – het instrument dat inzicht, veiligheid en nieuwsgierigheid samenbrengt in jouw praktijk.

Waarom de BEST-test?

- Non-verbaal en multicultureel: geschikt voor elke cliënt, ongeacht achtergrond
- Snel en intuïtief: binnen minuten diepgaande inzichten
- Ideaal voor een door meer inzicht een herkenbaar persoonlijk advies
- Werkt direct op emotionele processen en patronen
- Werkt met 10 kleurrijke poppen als spiegel voor het innerlijk

Jouw bijdrage als planner Door de BEST-test te gebruiken in je adviesgesprek, krijg je direct zicht op wat je cliënt écht beweegt, zodat je met vertrouwen en diepgang je advies volledig afstemt op zijn persoonlijke motivaties.

Wat levert de BEST-test op voor jouw praktijk?

- Herkenning van onbewuste copingstijlen en wortelgedrag
- Directe ingang tot life-events en motieven bij de cliënt zonder woorden
- Non-verbale, snelle en praktische tools voor je advisering
- Klant: meer inzicht, veiligheid en vertrouwen in het proces

Voor wie?

- Financieel planners en adviseurs
- Fiscalisten en estate planners.

Ervaar het zelf

Tijdens deze lezing maak je niet alleen kennis met de theorie, maar ervaar je de BEST-test ook zelf. Ontdek hoe krachtig en vernieuwend non-verbaal inzicht kan zijn!

Gratis kennismakingswebinar: donderdag 15 januari 2026 van 19.30 – 20.30 uur

Life dag: De BEST-methode in de praktijk: vrijdag 20 februari 2026 van 10.00 – 17.00 uur, Investering: €577. Aanmelden via www.bestacademie.nl of www.duoberg.nl

Praktische informatie

- Testduur: 5 minuten (daarna nabespreking)
- Toepasbaar bij individuele cliënten, maar ook bij partners

Veiligheid en zelfactualisatie

De BEST-test creëert een veilige setting waarin cliënten zichzelf mogen ontdekken, hun patronen herkennen en daarmee *met en via jou*, zelf de stappen zetten naar een herkenbaar financieel plan.

Meer weten of kennismaken?

Wil je de BEST-test integreren in jouw bedrijf of opleiding? Neem contact op voor een demonstratie, workshop of pilot.

Contactgegevens

BEST Academie Nederland

Dr. Ineke van den Berg

☎ 06-43979341

✉ vraag@BESTacademie.nl

🌐 www.BESTAcademie.nl

Drs. Jelle van den Berg



De Basic Emotional Structuring Test- (BEST) – Voor vindingrijke, resultaatgerichte en nieuwsgierige planners die met (zelf)inzicht het verschil willen maken met hun financieel advies “Kies een gezicht voor meer inzicht”



Basic Emotional Structuring Test

Snel, Non-verbaal, multicultureel: Financieel adviseren met de BEST Methode

☎ 06-52017161

🌐 www.Duoberg.nl

BESTe collega,

Stel je voor: je zit als financieel adviseur met een klant aan tafel. Aan de buitenkant bespreken jullie cijfers, scenario's en producten. Maar onder de oppervlakte speelt zoveel méér. Zorgen, verlangens, familieverhalen en diepgewortelde overtuigingen over geld kleuren elk financieel vraagstuk. Herkenbaar? Dan weet je ook dat het echte werk vaak begint waar het Excelblad ophoudt. Juist dáár maken wij als financieel adviseur het verschil.



De tijd waarin de adviespraktijk draaide om vooral exacte berekeningen en producten ligt achter ons. Technologie, van slimme rekentools tot AI, neemt steeds meer standaardtaken over.

Klanten zoeken bij ons steeds vaker iets dat een computer niet kan bieden: menselijkheid, reflectie en écht gehoord worden. Dat vraagt om een nieuwe benadering, waarin we de rijkdom van financiële psychologie en de diepgang van supervisie stevig omarmen.

Hoe zou het zijn als we als financieel adviseur naast het kennisdelen, óók een soort supervisor worden? Iemand die niet alleen antwoord geeft, maar juist het reflectieve gesprek zorgvuldig begeleidt – met behulp van de inzichten uit de BESTtest als kompas.

Adviseur als supervisor met de klant

Waarom financiële psychologie?

Iedereen neemt financiële beslissingen op basis van een mix van ratio en emotie. Onderzoek laat zien dat zelfs de meest rationele klant diep van binnen wordt gestuurd door overtuigingen, angsten en hoop die ontstaan zijn in het gezin, via cultuur, eerdere ervaringen of zelfs collectieve vooroordelen rond geld.

Een klant wil bijvoorbeeld beleggen omdat het “moet van de markt”, terwijl hij diep van binnen vooral veel behoefte heeft aan zekerheid. Of iemand heeft ooit een nare ervaring gehad met verlies en durft dat niet te bespreken. Zonder

ruimte voor deze verhalen komt het advies nooit helemaal tot zijn recht.

Als we deze onderlaag negeren, blijven goedbedoelde adviezen vaak papierwerk zonder blijvende waarde. Maar door andere vragen te stellen, luisteren vanuit openheid en de psychologie van geld centraal te zetten, ontstaat er iets bijzonders: rust, vertrouwen en een advies dat écht bij het leven van deze klant past.

Wat is het effect van een superviserende houding?

Door als adviseur – geïnspireerd door supervisie – gesprekken te voeren vanuit nieuwsgierigheid en oordeelloosheid, ontstaat een professionele ruimte waar cliënten zichzelf beter leren begrijpen. Je bent méér dan begeleider; je biedt een tussenruimte waarin gevoelens, overtuigingen en dilemma's naar boven gehaald mogen worden.

In plaats van alleen zenden, leren we naast de klant te staan, samen te reflecteren. Dit vraagt om mildheid, lef én een slimme aanpak.

De rol van de financieel adviseur als supervisor is niet het oplossen van het probleem, maar het stimuleren van bewustzijn, inzicht, groei en het leren maken van eigen keuzes

De Basic Emotional Structuring Test- (BEST) – Voor vindingrijke, resultaatgerichte en nieuwsgierige planners die met (zelf)inzicht het verschil willen maken met hun financieel advies “Kies een gezicht voor meer inzicht”