



Door adviserend Nederland van Oost naar West DEEL 1

HET KAN VERKEREN. BEGIN 2020 WAS ER SPRAKE VAN HOOGCONJUNCTUUR. NOG NOOIT ZO WEINIG WERKeloosheid. EEN BEGROTINGSOVERSCHOT. HUIZENPRIJZEN DIE DOOR HET DAK GINGEN. FINANCIËEL ADVISEURS DIE HET WERK NIET AANKONDEN. EN TOEN KWAM CORONA. THUISWERKEN WERD DE NORM EN BEDRIJVEN GINGEN FAILLIET. WAT ZIJN DE GEVOLGEN VOOR DE FINANCIËLE ADVIESWERELD? IS ER SPRAKE VAN EEN 'NIEUW NORMAAL'? OF KEREN WE SNEL TERUG NAAR HET 'OUDE NORMAAL'? OP EEN WANDELTOCHT VAN OOST NAAR WEST VERKENT PETER WORMSKAMP DE (CRISIS)SITUATIE BIJ ADVISEREND NEDERLAND. DE OUDE ROUTE VAN DE MARSKRAMERS IS DAARBIJ HET UITGANGSPUNT. EEN FORSE WANDELING ONDER HET MOTTO 'AAN DE WANDEL MET DE HANDEL'.

TEKST EN BEELD PETER WORMSKAMP

DEEL 1: DUITSE GRENS – DEVENTER

Totale lengte: 372 kilometer. Afgelegd: 121,3 kilometer. Nog te gaan: 250 kilometer.

In deze aflevering de rapportage van de wandeling inclusief interviews met Joost Nijhuis van 't Raedthuys Financiële Diensten in Oldenzaal, Marcel Kool van Mijn Financieel Advies in Rijssen en Martijn Schouten van Helder Makelaars Hypotheek en Verzekeringen Hypotheek in Deventer.

Flexibiliteit en verandering hoort erbij. In eerste instantie was het idee om te starten in Bad Bentheim. Dat is in Duitsland. Een mooie plek om een eerste interview te doen en dan door Nederland te wandelen en een vergelijk te maken tussen de Duitse en de Nederlandse adviesmarkt. Maar ja, Duitsland mag ik nu 'voor de fun' niet in. Dus dan maar schakelen. Het oosten van Twente ligt op de Duitse grens en een actueel thema dan de coronacrisis ga ik niet vinden. Daar komt bij dat het thema voorlopig ook actueel blijft. Dus starten maar. Ten oosten van Losser. Op een boerenweggetje.

LEVELEN MET JE HOND ALS VOORBEELD

Het weer is fris. Zoon en hond hebben er zin in. We lopen door het Twentse land. Onderweg spotten we een stel reeën in de wei. Verder niet veel verkeer. Wel een gesprek op veilige afstand met een mevrouw die KNGF-geleidehonden traint. Ze heeft ook één van haar 'hondstudenten' bij zich. Het surplus aan kennis van deze geleidehond valt niet op ten opzichte van het 'basis-schoolniveau' van onze hond. Hij levelt in ieder geval prima tijdens het spelen. Ook handig als adviseur. Veel weten is goed. Hoe je levelt met je klant minstens evenzo belangrijk.

We wandelen door een mooi landschap. Twente is verrassend glooiend aan de oostkant. We arriveren in Oldenzaal. In de stad loop ik tegen het bord aan van Café 't Hypotheekje. Ooit heb ik hier met collega's van Nationale-Nederlanden carnaval gevierd. Ja, dat kan ook echt in het Oosten! Ik hoop dat de hypotheek op het café niet te hoog is. De inkomsten staan nu op nul. Een mooi bord om als achtergrond te gebruiken voor de website.

VERGRIJZING ALS KANS

In Oldenzaal heb ik mijn eerste gesprek met een financieel adviseur staan. Ik ga het gesprek aan met Joost Nijhuis en Roy Velthuis van 't Raedthuys Financiële

Diensten. Bij het maken van de afspraak hebben we bepaald dat we 'gewoon' face to face gaan zitten. Uiteraard wel op gepaste afstand.

Roy heeft 't Raedthuys vanaf 2001 vanuit het niets opgebouwd. Hij is actief in het verenigingsleven in Oldenzaal. Geboren Oldenzaler met een groot netwerk. Joost is sinds 2017 werkzaam bij 't Raedthuys en tevens medevennoot. Zijn kracht ligt in het toepassen van nieuwe techniek. Wel in combinatie met persoonlijk contact. En dat pakt op dit moment goed uit. Door het gebruik van moderne bemiddelingssoftware kon men soepel overstappen op advies op afstand. De aanvragen liggen, na een korte 'kopschuwe' periode, overigens weer op het pre-coronaniveau qua aantallen. Door hun verschillende profielen vullen Roy en Joost elkaar mooi aan. Voor wat betreft de periode na corona verwachten de heren dat face-to-face advies weer de norm gaat worden. Wel met die kanttekening dat er in de toekomst meer op afstand gedaan zal worden bij minder spannende fases in het adviesproces. Over de toekomst zegt Joost: "Ik ben relatief jong. De vergrijzing in de branche zie ik als een kans. De behoefte aan advies zal niet minder worden. En dan is de som snel gemaakt: aantal adviesvragen en minder adviseurs = meer kansen per adviseur!". Ik denk dat hij gelijk heeft.



Café 't Hypotheekje.

AAN DE WANDEL MET DE HANDEL



Joost Nijhuis van 't Raedthuys Financiële Diensten: 'Gewoon face to face.'

ONTDEK JE EIGEN ACHTERTUIN

De volgende etappe ga ik op pad met mijn compagnon Dirk. Dirk is fanatiek fietser en trotse Tukker. Niets mis mee. Wandelen dat is iets nieuws. We starten op voor hem, bekend terrein. Al pratende hebben we het over thema's variërend van zakelijk tot privé. Meer dan eens wordt de vergelijking gemaakt tussen waar we lopen en waar Dirk al gefietst heeft. Dirk fietst echt veel. Er zijn auto's die per jaar minder rijden. Twente kent voor hem geen geheimen meer. En toch... door het lagere wandeltempo komt hij op plaatsen die hij nooit eerder heeft gezien. Paden die hij zeker met de fiets nog eens gaat rijden. Ook iets voor je adviesbedrijf? Schakel eens een versnelling lager. En daarna in een hogere versnelling door.

Ik loop door op het Twentse platteland. Het immense landgoed Twickel is schitterend. Na het landgoed kom ik terecht bij de Regge. Die is 'vernatuurlijkt'

'Toekomst is 'extreem persoonlijk' én 'extreem digitaal'



Marcel Kool van Mijn Financieel Advies: 'Mooie ontwikkelingen.'

en loopt mooi meanderend door het landschap. Daarbij passeer ik Rijssen. Dorp van harde werkers in de bouw en succesvolle zakenmensen. Ik ga ook hard aan de slag op het pontje dat met de hand naar de overkant van de Regge moet worden gebracht.

RUST DOOR STROOMLIJNEN VAN PROCESSEN

In Rijssen spreek ik Marcel Kool. Een zeer ervaren adviseur. Sinds 2018 is hij eigenaar van Mijn Financieel Advies. Hij heeft het kantoor overgenomen na het overlijden van de vorige eigenaar. In de afgelopen jaren heeft hij hard aan het bedrijf gewerkt. Er is een vruchtbare samenwerking opgestart met een makelaar en een administratiekantoor. Coronatechnisch heeft hij veel contact op afstand. Waar in het verleden klanten vaak even 'aankwamen' om documenten af te geven, gaat dat nu overwegend digitaal. Ook bij Marcel blijft het contact aan de adviestafel dé manier om, in ieder geval, het eerste gesprek vorm te geven. Tegelijkertijd ziet hij wel mooie ontwikkelingen. "De digitalisering zal over vijf jaar verder doorgevoerd zijn. Ook binnen mijn bedrijf. Ik wil ook de bedrijfsprocessen verder stroomlijnen. Dat gaat me helpen om de relatie met mijn bestaande klant verder vorm te geven. Zo heb ik in de afgelopen periode met succes mijn klanten met een overlijdensrisicoverzekering geholpen. Daar wil ik mee verder. Het stroom-



Martijn Schouten van Helder Makelaars Hypotheek en Verzekeringen: 'Maak het persoonlijk.'

lijnen van de processen zal zeker bijdragen aan het creëren van rust in de werkzaamheden."

GASTVRIJ VOOR JE KLANT

Ik loop door. Holterberg wordt Lettele. Lettele wordt Diepenveen. Diepenveen wordt Deventer. Bekend terrein. Ik woon aan de andere kant van de IJssel en ben regelmatig hier te vinden op de mountainbike. Wat voor Dirk gold, geldt ook voor mij. Ik ontdek nieuwe dingen. Zo heeft Deventer een fraaie stadsweide met in het midden een grote kolk.

Later heb ik via WhatsApp-video een gesprek met Martijn Schouten van Helder Makelaars Hypotheek en Verzekeringen in Deventer. Helder Hypotheek is in 2013 gestart. Midden in een hectische tijd. De woningmarkt is dramatisch. Aflossen wordt de norm. Fee-advisering vervangt provisie. Ondanks dat het spannend is, heeft de vader van Martijn succes. Het geheime recept: maak het persoonlijk! Als jij de klant kent en hij of zij kent jou, dan heb je een relatie voor het leven.

Helder Hypotheek voert dit door in alles wat zij doen. Frisse uitstraling, moderne techniek, transparant in dienstverlening en tarieven, actief klantbeheer. Een onderhoudsabonnement tegen een laag tarief is de norm. Als je geen abonnement hebt word je in eerste instantie na enige tijd sowieso twee keer gebeld. Men plant dit structureel in. Er wordt bewust tijd voor vrijgemaakt. Juist de bestaande klant is het kapitaal van je bedrijf.

Martijn heeft als achtergrond een opleiding hotelmanagement. "Ik was positief verrast toen ik enkele jaren geleden bijsprong in het bedrijf van mijn vader. En ik zag een overeenkomst met de horeca. Juist door de klant als een gast in de watten te leggen help je om (woon)dromen waar te maken. Ik ben blijven plakken!" Advies op afstand, zoals nu door corona noodzakelijk, is



PETER WORMSKAMP is sinds 1993 werkzaam in de financiële dienstverlening. De ruime bagage die hij heeft opgedaan bij onder andere Nationale-Nederlanden, IG&H Management Consultants, Obvion en Rabobank neemt hij nu mee op zijn wandeltochten. Peter is altijd geïnteresseerd in wat er speelt in de markt en waar de mensen die er in werken mee geconfronteerd worden. Een mooie insteek voor de interviews onderweg. Zijn werkzaamheden voert hij uit binnen Helder Beheerd. Ook is hij nog steeds actief binnen de Nederlandse Vereniging van Hypothecair Planners, die hij mede heeft opgericht. Onder het motto 'Aan de wandel met de handel' volgt hij het pad dat de marskramers in vroegere tijden gingen. Onderweg gaat hij in gesprek met adviseurs over waar zij in dit bijzondere jaar tegenaan lopen.

werkbaar. Echter geen vervanging van. Martijn: "Ik zie de toekomst als 'extreem persoonlijk' en 'extreem digitaal.'" Een mooie combinatie.

ADVISEREN IN CORONATIJD

Adviseren op afstand. Zorg voor de juiste techniek en het werkt. Alles wat administratief is, kan heel goed op afstand. En tegelijkertijd zeggen alle gesprekspartners, zowel de wat oudere als ook de jongeren, dat het geen volledige vervanging wordt. Écht persoonlijk contact is de fundering voor blijvende relaties.

Ik stap door het oude centrum richting de IJssel voor de sprong naar de overkant. De komende tijd zal ik over de Veluwe mijn pad vervolgen. ■

WANDEL MEE

Vind je het leuk om geïnterviewd te worden tijdens mijn wandeling? Zou je een etappe mee willen lopen? Schrijf dan een mail naar peter@helderbeheerd

Meer lezen en zien over 'Aan de wandel met de handel?': <http://aandewandelmetdehandel.nl> en www.helderbeheerd.nl