



Door **adviserend** **Nederland** van **Noord naar Zuid**

ER IS DE AFGELOPEN JAREN VEEL VERANDERD IN ADVISEREND NEDERLAND. OF TOCH NIET? OM DAT TE ONTDEKKEN LOOPT PETER WORMSKAMP DIT JAAR DOOR NEDERLAND. ONDERWEG SPREEKT HIJ MET MENSEN DIE WERKZAAM ZIJN IN DE FINANCIËLE DIENSTVERLENING. VAN GROTE KANTOREN, VAN KLEINE KANTOREN. EEN ONTDEKKINGSTOCHT DOOR FINANCIËEL DIENSTVERLENEND NEDERLAND. MET ALS LEIDRAAD HET 492 KILOMETER LANGE PIETERPAD VAN PIETERBUREN NAAR DE SINT-PIETERSBERG BIJ MAASTRICHT. VOOR DEZE GELEGENHEID OMGEDOOPT TOT HET PETERPAD. LEES MEE OVER DE STAAT VAN FINANCIËEL DIENSTVERLENEND NEDERLAND ANNO NU.

TEKST EN BEELD **PETER WORMSKAMP**

DEEL 1: PIETERBUREN – SLEEN; AFGELEGD 111 KILOMETER

Daar sta ik dan. Van plannen maken naar daadwerkelijk doen. Geen weg terug. Maar wel met een duidelijke missie. Wat is de staat van financieel dienstverlenend Nederland zo'n tien jaar na het begin van de grote crisis?

Sindsdien is de branche danig veranderd. Banken en verzekeraars zijn overeind gebleven door injecties vanuit de overheid. De wet en regelgeving is strikter geworden. De handhaving daarop is navenant strenger geworden. Veel partijen in de markt hebben grote reorganisaties doorgevoerd. De werkgelegenheid in de branche is afgenomen met tienduizenden arbeidsplaatsen. En nu zijn we weer op hoogconjunctuur niveau. Hoe hebben de overlevenden het klaargespeeld? Wat was hun oorsprong? Wat hebben ze gedaan in de crisis? Wat doen ze nu? En wat verwachten ze van de komende jaren? Kortom. Vragen te over. Nu op pad voor de antwoorden!

REËLE DOELEN

Na een avondwandeling naar de Waddenzee en het overnachten in een bed en breakfast in Pieterburen start ik mijn wandeling. Ik loop door een wijsd landschap. Genoeg tijd om aan de ene kant lekker te 'aarden' en tegelijkertijd de mogelijkheid om na te denken over de gesprekken die ik ga voeren. De regen zou Noord-Groningen vandaag niet bereiken. In theorie dan. In de praktijk begint het na Eenrum te regenen. Het zal die dag niet meer ophouden....

Reële doelen stellen is belangrijk. Overschatting ligt snel op de loer. Dertig kilometer wandelen zonder training en met bepakkings, is een eind. Vooral als de omstandigheden nat zijn. Tegelijkertijd mogen doelen best ambitieus zijn. Des te mooier als je het haalt. Kortom dit was een gevalletje 'in de praktijk ervaren van het evenwicht tussen ambitie en haalbaarheid!' Op wilskracht toch gehaald.

Onder het motto 'kom uit je comfortzone' een overnachting gedaan in een Pipo-wagen aan de noordzijde van Groningen-stad. Iets nieuws proberen. Altijd goed.

Op pad door de stad. Naar de Noordelijke Assurantiegroep in Haren. Dat is de joint venture van A.J.H. de Bruin assurantiën en van Brederode Financieel Advi-

seurs. Een gesprek met Paul van Brederode. Een bevoegen professional die sinds 1978 in het vak zit en vanaf 1993 zelfstandig aan de weg timmert.

Vanaf het begin van zijn carrière heeft Paul enkele punten in zijn oren geknoopt.

Techniek is er om je te helpen om je werk beter te doen. Voor verhoging van de efficiency en als hulpmiddel bij het invulling geven aan het tweede speerpunt. En dat tweede speerpunt is het geven van persoonlijke aandacht aan de klant.

"Doordat ik al mijn klanten met een pensioenpolis met beleggingsfondsen voor de crisis heb geïnformeerd over de mogelijkheden om gerealiseerde rendementen zeker te stellen, heb ik ze behoed voor grote financiële risico's. Deze klanten gaan nooit meer naar een ander." aldus Paul.

In de jaren '90 gebruikte Paul al de nieuwste techniek om het contact met zijn klant te kunnen onderhouden. Op vakantie werd er naar hartenlust mobiel gebeld en gefaxt. Anno nu heeft hij, met een stel jonge ontwikkelaars, zijn pijlen gezet op Advies.Expert. Een robot waarmee de bediening van klanten naar het volgende niveau moet worden getild.

Ook Paul heeft zware jaren gekend tussen 2009 en 2012. De organisatie klein houden en doorgaan met investeren in efficiency verbetering hebben hem er doorheen geholpen. De loyale klantengroep is daarbij essentieel gebleken. Over twee jaar heeft Paul als doel om het gehele beheer goed ingericht en draaiende te hebben. Een combinatie van techniek en persoonlijke aandacht is daarbij de sleutel tot succes.

TOOLS EN TEAMWORK

Na Haren loop ik verder. Vanuit Zuidlaren gaat de tocht, een stuk in het gezelschap van mijn zoon, verder door het Drentse land. Via Rolde en Schoonloo loop ik via schitterende en ook stille (kom daar nog maar eens voor in Nederland) landschappen naar Sleem.

Onderweg zie je overblijfselen van het verleden in de vorm van hunebedden en laatste stukjes hoogveen, inclusief schitterende vennetjes. Indrukwekkend hoe mensen in het verleden met eenvoudige middelen grote bouwwerken zoals een hunebed hebben weten te bouwen. "Een combinatie van de juiste tools en vooral ook teamwork", bedenk ik me.

Al lopend ontmoet ik verschillende mensen. Ik spreek met een boswachter van Staatbosbeheer die op zoek is naar boomarterweesjes. De moeder is platgedreden gevonden op straat.

Ook wandel ik even gelijk op met een stel uit omgeving Rotterdam. De Randstad vinden ze te druk, te duur en te agressief. Zij gaan verhuizen naar Drenthe. Ze willen een huis kopen om samen hier te genieten van hun

"Focus zal verschuiven van het enkel doen van (nieuwe) transacties naar het actief beheren van je bestaande klanten"

pensioen. Ze zijn al in gesprek met een adviseur van een bank voor een hypotheek. Drentenieren live meegeemaakt in het bos...

“Mensen helpen in plaats van productverkoop”, schrijf ik met nadruk op. “Als je dat goed doet, heb en houd je klanten.” Aan het woord is Renzo Boerma. In 2016 voor zichzelf begonnen na een lange carrière in loondienst. Sindsdien heeft hij het nooit rustig gehad.

Zoals met meer mensen in deze branche is hij er ‘bij toeval’ ingerold. En het heeft hem niet meer losgelaten. Begonnen in het schadevak is hij verder gegaan op het gebied van leven en pensioenen. Hij heeft geïnvesteerd in opleidingen. Zo heeft hij de opleiding FFP afgerond en heeft hij een Hbo-opleiding Bedrijfskunde gedaan.

Tijdens de crisis ging het wel minder. Zijn werkgever heeft toen de broekriem moeten aanhalen. Tegelijkertijd heeft hij nooit om werk verlegen gezeten.

Sinds de start van zijn bedrijf ‘voorFinancieelAdvies’ heeft hij al een mooi klantenbestand weten op te bouwen. Uitgangspunt is een advies waarbij een totaaloverzicht wordt gemaakt van de financiële situatie. “Klanten komen bij mij op aanbeveling. Ze kennen mijn aanpak en kiezen daarvoor.” antwoordt Renzo op de vraag of het niet moeilijk is om mensen te interesseren voor integraal financieel advies.

De volgende stap is in de maak. Ik ga met Renzo naar het nieuwe pand dat hij samen met een makelaar betreft. Midden in Sleen.

Gevraagd naar de ontwikkelingen in de komende jaren geeft Renzo aan dat hij ervan overtuigd is dat de focus zal verschuiven van het enkel doen van (nieuwe) transacties naar het actief beheren van je bestaande klanten. Een verschuiving in werkzaamheden zal er zeker komen.

Bemiddelen zal minder worden, maar niet verdwijnen. De complexiteit van een gedegen advies maakt dat er vaak maatwerk geleverd dient te worden. Dat kan je niet geheel weg automatiseren. Ook niet binnen het bemiddelingsproces.

Renzo wil dit alles gaan doen met binnendienstondersteuning en wellicht op termijn een extra adviseur, naast hemzelf. Het was een mooi gesprek met een gedreven ondernemer.

EXTRA

Het is nog te vroeg voor conclusies. Opvallend is wel het ‘extra’ dat de twee gesprekspartners doen richting hun klanten. Ze hebben een eigen visie op advies en blijven bouwen aan hun klantrelatie. Ik ben benieuwd wat de volgende etappe gaat brengen.

Ik ben nu op 111 van de 492 kilometers. Nog slechts 381 kilometer te gaan. Dat wordt dus doorlopen... ■

Peter Wormskamp: “Gewoon **doen!**”



PETER WORMSKAMP

Peter Wormskamp is sinds 1993 werkzaam in de financiële dienstverlening. Hij heeft diverse commerciële, adviserende en managementfuncties vervuld. Onder andere bij Nationale-Nederlanden, IG&H Management Consultants, Obvion en Rabobank.

Hij stond met een aantal enthousiastelingen aan de wieg van de Nederlandse Vereniging van Hypothecair Planners. Momenteel is hij hier penningmeester.

Samen met Dirk van Haarlem runt Peter Helder Beheerd. Hier geeft hij invulling aan hetgeen hem drijft “het beter laten werken van organisaties en de mensen die er werken”.

Dat doet hij door project- en interim-management, trainingen en presentaties.

Het Peterpad past in zijn filosofie “via denken naar doen”. Lang over nagedacht, en nu gewoon doen!

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.nl.

Meer lezen en zien over het Peterpad? www.peterpad.nl en www.helderbeheerd.nl