



Door adviserend Nederland van Oost naar West

DEEL
2

HET KAN VERKEREN. BEGIN 2020 WAS ER SPRAKE VAN HOOGCONJUNCTUUR. NOG NOOIT ZO WEINIG WERKLOOSHEID. EEN BEGROTINGSOVERSCHOT. HUIZENPRIJZEN DIE DOOR HET DAK GINGEN. FINANCIEEL 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

AAN DE WANDEL MET DE HANDEL

DEEL 2: DEVENTER – AMERSFOORT

Totale lengte: 372 kilometer. Afgelegd dit deel: 110 kilometer. Nog te gaan: 132,5 kilometer.

In deze aflevering de rapportage van de wandeling inclusief interviews met Ramon Bijsterbosch van Wilbrink Makelaardij en Financiële Diensten te Beekbergen, Roy van den Anker van Heilbron in Leusden en Martin Holleman van Adfiz.

En door! Ik laat het pontje over de IJssel achter me en ga richting de Veluwe. Samen met mijn vrouw en de hond loop ik langs de IJssel. Het is behoorlijk druk. Heel Nederland gaat naar buiten, langs de rivier. Een van de 'coronaveilige' plekken. We spotten diverse (roof)vogels waarvan de namen mij onbekend zijn. Toch maar eens opzoeken...

We lopen over de dijk bij Wilp door het dijkbos van landgoed de Poll. Een uniek landschap. Ik ben hier al vaker geweest. Alles lijkt vanzelfsprekend. En toch 'verdwalen' we. Bordje gemist... Eén aanname teveel en je gaat de verkeerde kant op. Ook iets om op te letten binnen je eigen adviespraktijk.

Na het landgoed eindigen we uiteindelijk, via een kabouterbos, bij station Klarenbeek ('wie kent het niet?'). De volgende etappe maken we definitief de sprong naar de Veluwe.

RAMON REGELT HET

De etappe gaat van Klarenbeek naar Hoenderloo. We passeren het Apeldoorns kanaal en kruisen de museumspoorlijn van de Veluwsche Stroomtrein Maatschappij. Onderweg kom ik nog Jan Willem Smit van Finen-

zo op de racefiets tegen. Met hem heb ik vorig jaar een etappe van het Pieterpad gelopen. Klein landje...

Beekbergen is de volgende plaats op de route. Daar heb ik een gesprek met Ramon Bijsterbosch van Wilbrink Financiële Diensten.

Ramon is opgegroeid tussen de polissen. Zijn vader had ook een financieel adviesbedrijf. Ramon heeft bewust gekozen om zijn eigen weg te gaan. Hij wilde een kleiner kantoor. En een zeer persoonlijk kantoor. Op de vraag of dit gelukt is, zegt Ramon: "Ik denk het wel. Klanten zeggen meer dan eens: 'Ramon regelt het.'" Een mooie blijk van vertrouwen.

Over de adviespraktijk nu en in de toekomst is Ramon positief. Als het gaat over de woningmarkt constateert hij dat het aanbod wat afneemt. Tegelijkertijd is de doorstromingsnelheid zeer hoog.

De gevolgen van corona zijn beperkt in de bedrijfsvoering. In eerste instantie is er geadviseerd op afstand. Nu wordt er, op veilige afstand, face to face geadviseerd. Uiteraard zijn er op kantoor de nodige voorzorgsmaatregelen genomen. En over vijf jaar? Omdat hij werkt als adviseur, en niet als verkoper, is Ramon ervan overtuigd dat klanten dan nog steeds kiezen voor Wilbrink Financiële Diensten en dat er dan nog steeds een goede boterham is te verdienen.

BLIJF BIJ JE LEEST

Na Beekbergen door naar Hoenderloo. Heerlijk door de bossen. De geur van dennennaalden en zelfs geaccidenteerd terrein. Bij Hoenderloo lopen we over het terrein van de Hoenderloo-groep. Of moet ik zeggen voormalige Hoenderloo-groep. Deze instelling voor kinderen met een complexe situatie gaat sluiten in 2020. Dit na de fusie in 2011 met Pluryn, een organisatie op het gebied van gehandicaptenzorg. Dat is een heel andere tak van sport. Groot, groter, grootst en onbeheersbaar.

'Vertrouwen is het
belangrijkste kapitaal
van de adviseur'



Ramon Bijsterbosch: 'Positief over de toekomst.'



Roy van den Anker: 'Zeker van je zaak'

Ooit heb ik met collega's van Obvion hier geholpen bij de bouw van een kinderboerderij. Nu staan de panden leeg. Wellicht was het beter geweest om als organisatie bij je leest te blijven...

Na Hoenderloo gaat de tocht verder over de Veluwe. Radio Kootwijk wordt gepasseerd. Een relikwie uit verleden koloniale tijden. Over de stille heide gaat het naar Garderen en dan door naar Terschuur.

BLIK OP DE TOEKOMST

Vanaf Terschuur loopt Martin Holleman mee. Martin is werkzaam als adviseur public affairs en beleid bij Adfiz. Hij heeft net een stevige hike in Schotland in de benen. De etappe van 23 kilometer die we vandaag gaan lopen, jaagt hem derhalve geen enkele schrik aan.

Onderweg passeren diverse onderwerpen de revue. Adfiz doet het goed. Het sentiment in de markt ten opzichte van Adfiz is positief te noemen. Ook binnen de vereniging is er een goede vibe. Er treden regelmatig nieuwe leden toe. Ondanks de consolideringsslag bij advieskantoren vertegenwoordigt Adfiz een steeds groter percentage marktaandeel in de financieel adviesmarkt.

"In de eerste weken kwamen er veel telefoontjes van leden. Die leden zaten zelf niet in de gevarezone. Zij vroegen daarentegen wel wat zij voor hun klanten konden betekenen.", aldus Martin als het gaat over corona. "Mede naar aanleiding hiervan is er in korte tijd een compleet kennisdossier opgetuigd. De leden raadple-

gen dit veelvuldig." Ook is er door Adfiz hard gewerkt aan het maken van branchebrede afspraken met verzekeringsmaatschappijen en geldverstrekkers. De kennisdossiers van Adfiz worden door de leden hoog gewaardeerd. Het coronadossier is hier geen uitzondering op. Voor de toekomst ziet Martin een blijvende taak om te lobbyen voor de toegankelijkheid van advies. "Naast positieve effecten van het provisieverbod kan iedereen zien dat de toegang tot advies de laatste jaren voor bepaalde groepen consumenten is verslechterd en daar moet verandering in komen."

Genoeg om de tanden in te blijven zetten!

DE VERZEKERINGSNERD

In Leusden ga ik in gesprek met Roy van den Anker. Werkzaam bij Heilbron. Een snelgroeijende grote partij in verzekeringsland.

"Dat klopt. Heilbron groeit snel. Tegelijkertijd doen we er alles aan om op zoveel mogelijk plekken aanwezig te blijven. Zo kunnen we ons onderscheiden van partijen die wegtrekken uit de dorpen en kleinere steden."

In coronatijd wordt er veel thuisgewerkt. Daarnaast is er de mogelijkheid voor een deel van de medewerkers om op kantoor in Leusden te werken. Het aantal plekken is verlaagd. Deze plekken zijn allen 'coronaproof'.

"Wij hebben een behoorlijk aantal klanten actief benaderd. Soms konden we de klanten bijstaan. In veel gevallen was het vooral een luisterend oor. En dat werd zeer gewaardeerd."

AAN DE WANDEL MET DE HANDEL



Martin Holleman: 'Adfiz doet het goed.'

Roy zet zichzelf met trots neer als 'verzekeringsnerd'. In dat kader heeft hij een aanpak ontwikkeld en vertaald in een handig boekje getiteld 'Zeker van je zaak; een stappenplan in verzekeren'. Het kleurrijke boekwerkje levert een ondernemer door middel van korte teksten, relevante vragen en 'to-do-lijstjes' snel inzicht in welke risico's hij loopt en of verzekeren een goede oplossing is. Het past in Roys blik op de toekomst. Met goede data,

een verfrissende aanpak en het telkens weer waarmaken van je meerwaarde houd je het vertrouwen van je klant. Het belangrijkste kapitaal van de adviseur.

CORONACRISIS?

Ja, er is een coronacrisis. Vooral als het gaat om de gezondheid. Tegelijkertijd gaat het met adviserend Nederland behoorlijk goed. De aantallen hypotheeklen zijn enorm toegenomen. Gelukkig is het aantal (zakelijke) klanten dat in problemen zit (nog) te overzien. Er worden aanpassingen gedaan in de bedrijfsvoering. Dat uit zich in de kantoorinrichting en het meer op afstand werken. De advisering wordt ten dele nu op afstand gedaan. De tendens is wel dat er nu alweer meer (op veilige afstand) face-to-face wordt geadviseerd. En er ontstaan nieuwe initiatieven zoals het coronakennisdossier van Adfiz en het 'zelfhulpboek' van Roy van den Anker. Genoeg reuring in de tent. Op naar het laatste deel van mijn trektocht: van Amersfoort naar Scheveningen! ■

WANDEL MEE

Vind je het leuk om geïnterviewd te worden tijdens mijn wandeling? Zou je een etappe mee willen lopen? Mail naar peter@helderbeheerd.nl

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



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 erin 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.