

'Ook voor het 'vak'  
wandelen geldt:  
blijf up to date...'

Met Raymond Pascaud.

# Door adviserend Nederland van Noord naar Zuid

DEEL 3

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 3: GROESBEEK – ST PIETERSBERG**

**Dit deel: 179 kilometer. Totaal afgelegd 492 kilometer. Nog te gaan: 0 kilometer!**

Ok, ik ruik de finish. Weliswaar op bijna 180 kilometer, maar toch. In dit laatste deel ga ik door het land met de 'zachte G'. Ik houd vier interviews met adviseurs van beneden de grote rivieren. Daarnaast een interview met een 'aanwaaiende' hypotheekprofessional. Die woont wel in het noorden, maar werkt zowel in Nederland als een heel stuk zuidelijker!

**RUIM 80 PROCENT HALEN EN TOCH FALEN...**

Deze etappe gaat van start in Groesbeek. Ik heb een gesprek met Patrick Leenders van HV Makelaardij. Een kantoor dat is opgericht door een ondernemende financieringspecialist. Nu eens niet gestart vanaf de zolderkamer, maar vanuit de kelder. Begonnen met assurantieadvies heeft het kantoor zich verder ontwikkeld. Het heeft nu ook een volwaardige makelaardij en een bankagentschap. En dat in een omgeving die als 'moeilijk' wordt ervaren. Dat komt met name omdat Groesbekers vooral zaken willen doen met bekende gezichten. Als geboren en getogen dorpsgenoot weet Patrick de goede snaar te raken. De crisis heeft het bedrijf goed doorstaan. De assurantiën bleken een goede kurk om op te blijven drijven. Als het over de toekomst gaat ziet Patrick de ontwikkelingen op het gebied van internet als een bedreiging en tevens als een uitdaging. Door als bedrijf mee te gaan in het benutten van bijvoorbeeld social media en bovenal door als team actief met het bedrijf bezig te zijn, is Patrick ervan overtuigd dat HV deze uitdagingen het hoofd kan bieden. De bestaande klanten zijn daarbij de basis om op voort te bouwen.

Na het gesprek loop ik door het dorp, zo het bos in. In 1944 is hier hevig gevochten. In het kader van operatie Market Garden zijn veel Amerikaanse troepen hier geland. Groesbeek had toen zijn eigen vluchtelingenstroom. Een beeld getuigd hiervan. Midden in het veld staat een replica van een zogenaamde glider, een zweefvliegtuig voor troepentransport. De hele operatie is vooral in het geheugen blijven hangen als 'A bridge too far'. En dat terwijl alle bruggen zijn veroverd, behalve die ene. Het triggert me. Is het halen van 80 procent van je doelen aan te merken als falen? Het gaat wederom om het stellen van haalbare doelen en het bepalen wanneer je tevreden bent.

**WERK, TECHNIEK EN ZINGEVING**

De volgende gesprekspartner is Petra van de Wal. Ze is

actief als zelfstandig hypotheekprofessional. Petra doet nu bemiddelingswerkzaamheden voor een hypotheekadvieskantoor. Zij doet dit met veel plezier. Door de moderne techniek kan zij dit doen in zowel Nederland als ver daarbuiten.

"Ik heb zelf niet zo veel nodig", geeft Petra aan. "Geld is voor mij vooral een middel om anderen te helpen."

Petra doet dit in India via de stichting *Chances 4 Children*. De funding komt uit een veelheid aan bronnen. Denk bijvoorbeeld aan een speciale winkel in Demersvaart. En uit Petra's inkomen. Doordat ze werkt met state-of-the-art bemiddelingssoftware kan ze haar werk zowel in Nederland doen als tijdens de zes maanden die ze per jaar in India is. Moderne techniek die bijdraagt aan zingeving.

**JE HEBT NIET ALLES IN DE HAND**

Na Groesbeek komt Gennep dat in de Tweede Wereldoorlog volledig werd verwoest. Toen was het ook een belangrijk spoorwegknooppunt. Nu heeft Gennep geen enkele spoorverbinding meer. Blijkbaar heb je niet alles in de hand. Garanties uit het verleden...



*Met Patrick Leenders.*



Met Helma van Pelt.

Ik trek met vrouw, kind, verkering van kind en hond verder. De Maas over. Op naar Vierlingsbeek. Als beloning voor de geleverde prestatie eindigen we die dag met bier en bitterballen.

Daarna solo weer verder. Vierlingsbeek wordt Swolgen. En daar gaat het voor het eerst enigszins mis. Ik volg de pijlen. Ik check in het boekje. Dit klopt niet. Het lijkt er op dat ik volledig van het padje geraak. Op gevoel kies ik een zo kort mogelijke route naar mijn volgende stop.

De volgende dag check ik nog een keer. Wat blijkt. Ik heb een oudere druk van het boekje. De route is verlegd. Ook voor het 'vak' wandelen geldt: blijf up to date...

'Wees de **'local hero'** en zorg voor een advies dat je ook aan 'je broer' zou geven'

### PLUG AND PLAY

Swolgen wordt Venlo. Daar heb ik een gesprek met Leon Jacobs. Hij is sinds een goed jaar franchisenemer bij Van Bruggen Adviesgroep. Het afleggen van grote afstanden voor het werk, zoals in het verleden, is niet meer wat hij wil. Hij heeft bewust gekozen voor een formule. Van Bruggen leverde hem een 'plug and play' manier om de start te kunnen maken. Daarnaast levert 'het stapje extra' hem positieve goodwill. Denk daarbij aan aankoopbegeleiding en het leveren van maatwerk waar anderen het reeds opgeven. Ook merkt Leon dat de herkenning in de directe omgeving toeneemt en ook direct omzet oplevert. En over vijf jaar? "Dan wil ik een kantoor met een winkelfunctie waarbij ik makelaardij combineer met hoogwaardig financieel advies."

Van Venlo verder zuidwaarts. Ik kom langs een locatie waar ik in 2001 op training was toen de 9-11 ramp zich voltrok. Geeft wel aan wat een impact zo iets heeft en hoe ingrijpende gebeurtenissen in je geheugen blijven hangen. De wandeling eindigt in Swalmen. Een aanrader. Een pittoresk dorpje waar een riviertje dwars doorheen kabbelt.

De volgende dag loop ik door naar Montfort. Onderweg zie ik voor het eerst in mijn leven een plek waar een bever een boom heeft omgeknaagd. Indrukwekkend hoe een relatief klein dier dit voor elkaar krijgt. En vervolgens in staat is om een stuw in een rivier te creëren. Je kunt dus als kleine speler met je team grote veranderingen tot stand brengen.

### HART VAN LIMBURG

In Sittard heb ik mijn volgende gesprek. Raymond Pascaud is ondernemer binnen Hypotheek Visie. Na een carrière in het westen van het land heeft de liefde hem weer teruggebracht naar zijn Limburgse geboortegrond. Bij Hypotheek Visie was er de mogelijkheid om op een bestaande locatie en met bestaande klanten een start te maken. Dat was in den beginne niet perse eenvoudig. En tegelijkertijd bleek het een goede insteek. Klanten stonden er voor open om weer eens over de ooit gemaakte hypotheekkeuzes in gesprek te gaan. De olievlek heeft zijn werk gedaan; het kantoor draait goed. Wat de toekomst betreft blijft een fysiek kantoor en face-to-face volgens Raymond contact bestaan. Op de vraag wat hij het mooiste vindt aan zijn vak antwoordt Raymond: "Wat mij de meeste voldoening geeft, is een positieve beoordeling van mijn advieswerk op een reviewsite. Dan heb ik mijn werk goed gedaan."

Ik heb vaak code geel – oranje – rood gehad op mijn wandeldagen en dan gebeurde er niets. Vandaag is er geen code afgegeven maar heb ik wel van Sittard tot Strabeek bij Valkenburg in de regen gelopen. Bijzonder

en tegelijkertijd zonde. Wat één van de mooiste etappes had kunnen zijn, is nu vertroebeld door de gestaag neerdalende regen.

### LAATSTE LOODJES

Strabeek – Sint Pietersberg, de laatste 18 kilometer. Ik heb een interview in de Ruimte. Klinkt vreemd. Maar is het niet. De Ruimte is een initiatief van SNS. Het is een ontmoetingsplek, auditorium en lunchgelegenheid. Midden in de gemeenschap.

“De Ruimte is een plek die geheel geënt is op manifest van de SNS.” Aan het woord is Helma van Pelt, een enthousiaste professional die de kansen die SNS bood met beide handen heeft aangepakt. “We willen mensen helpen om financieel weerbaar te zijn. Dit doen we oprecht persoonlijk contact. De Ruimte helpt ons hierbij.”

Een gaaf concept. Maastricht was de eerste, maar als het aan Helma ligt binnen vijf jaar op vele plekken in het land.

En dan: de finish! Ik eindig samen met vrouw en goede vrienden op een plateau boven de mergelgroeve op de Sint Pietersberg. 492 kilometer in de benen. Veel mooie etappes. Veel mooie interviews met interessante, bevlogen, mensen in de financiële advieswereld. Een indrukwekkende trip die smaakt naar meer.

### CONCLUSIES

Er is veel gebeurd in de financiële dienstverlening. Van de ‘wilde’ jaren negentig en het begin van deze eeuw naar een relatief strak gereguleerde bedrijfstak. Perverse prikkels zijn uitgebannen en vervangen door regels rondom vakbekwaamheid, advisering en beloning.

De conclusies die ik stel op basis van mijn trip van Noord naar Zuid:

- Succes van adviseurs komt altijd door een goede binding met de klanten. Wat daarbij helpt is een goede binding met je werkgebied. Wees de ‘local hero’. Zorg voor een advies dat je ook aan ‘je broer’ zou geven. Loop die extra mile; ga door waar anderen opgeven. En lever extra diensten.
- Voor deelnemers vanuit ketens geldt dat zij de naam van de keten als meerwaarde zien. Verder ook de extra marketinginspanning in de vorm van leads en de ondersteuning met systemen. Een keten levert een ‘plug-and-play’ start.
- Voor wat betreft de toekomst verwachten alle geïnterviewden dat het belang van de relatie met de bestaande klant belangrijker wordt. Weg van de eenmalige transactie, op naar actief klantbeheer.
- De techniek zal ervoor zorgen dat steeds meer administratief en routinewerk geautomatiseerd wordt. Tegelijkertijd biedt het de mogelijkheid om meer toegevoegde waarde te leveren. Door de band met je



### 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](mailto:peter@helderbeheerd.nl).

Meer lezen en zien over het Peterpad? [www.peterpad.nl](http://www.peterpad.nl) en [www.helderbeheerd.nl](http://www.helderbeheerd.nl)

klanten en omgeving vorm te geven via social media. Door de vrijgekomen tijd te besteden aan extra advies richting je klant.

- Geld is niet dé drijfveer. Het is de resultante van het goed helpen van je klant!

Het waren 492 mooie kilometers. In landschappen, jaargetijden en mensen. Ik ben benieuwd wat er nog meer te ontdekken is... ■