

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 Sleen.

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"