

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