

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.

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