

ER IS HEEL VEEL MEER IN HET ADVISEURSLEVEN DAN ALLEEN POLISSEN SLUITEN. DAT IS DE DUIDELIJKE BOODSCHAP VAN DE ADVISEURS IN DEZE LAATSTE AFLEVERING (IN DE HUIDIGE OPZET) VAN DE VVP-RUBRIEK 'UIT DE ADVIESPRAKTIJK': FRANK BOUTE (INTERGROEP), PEGGY VAN DER SMITTE (MARCEL VAN DER SMITTE EN PARTNERS) EN BARBARA STOOPMAN (NOUVEAU CONSULTANCY).

Vind de balans op alle terreinen

SAMENSTELLING TOON BERENDSEN | BEELD PETER BEEMSTERBOER, MARCO MAGIELSE

Wat is de beste keuze die je als financieel adviseur ooit hebt gemaakt?

Van der Smitte: "Het is altijd het beste om je hart te volgen door iets te doen waar je gelukkig van wordt. Bij mij is dat een bijdrage leveren aan het geluk van anderen door gemak en inzicht te geven op het gebied van financiële diensten. Dat doe ik samen met ons team en wij streven naar dienstverlening op een hoog niveau waarbij wij telkens proberen als klein kantoor gebruik te maken van innovatieve tools zonder in te leveren op de persoonlijke aandacht voor onze klanten."

Stoopman: "Vanuit mijn visie en missie over onze branche mijn eigen adviespraktijk starten. Bij mijn laatste werkgevers liep ik tegen bepaalde grenzen en barrières aan. Als je denkt dat je het zelf anders en beter kunt, moet je het zelf gaan doen was mijn idee en dat heb ik gedaan. Na bijna tien jaar ondernemen kan ik zeggen dat dit de beste keuze ooit is geweest. Het feit dat ik direct zo veel mogelijk op basis van een fee en abonnementen ben gaan werken en het beloningssys-

teem van provisie heb losgelaten, heeft zeker bijgedragen aan mijn succes en plezier in mijn werk."

Boute: "Ik ben altijd voor duurzaam gegaan en voor de langere termijn. Geen woekerpolis, maar rekeningen om af te lossen en de klant altijd centraal stellen. Daarnaast heb ik mij ieder jaar laten informeren inzake mijn portefeuille en heb geïnvesteerd in adviseurs die mij terzijde hebben gestaan. Verder heb ik mij aangesloten bij netwerken zoals het DBO Ondernemersnetwerk van Herbert Derks en de netwerkbijeenkomsten MKB van De Goudse. Daarnaast heb ik mij niet laten afleiden van mijn visie en strategie, wat er ook gebeurde."

Noem de drie grootste lessen die je als ondernemer hebt geleerd.

Boute: "Ga niet te snel in zee met mensen of bedrijven, check de UBO, vraag referenties aan anderen en probeer de vampieren uit je nek te slaan. Neem de beslissing als je 100 procent begrijpt wat het inhoudt en vertrouw op je feeling en niet altijd op je ratio. Neem een wachttijd bij het nemen van de beslissing. Neem tijd voor je gezin, voor jezelf en vrienden. Te veel huizen moet verkocht worden door echtscheiding. Na een afspraak ga ik gelukkig naar huis toe en knuffel ik mijn jeugdvriendin die nu mijn vrouw is. Geld is nooit een drijfveer, een gelukkig moment creëren bij de relatie geeft je het mooiste cadeau wat er is. Geld verdwijnt, maar een warm hart nooit."

'Probeer de vampieren uit je nek te slaan'



Frank Boute: 'Kak niet in en wees creatief.'

Van der Smitte: "Streef naar een optimale balans op het gebied van werk en privé en verlies jezelf daarbij niet uit het oog. Je bent waardevoller voor jezelf, je klant en je collega's als je goed uitgerust en ontspannen bent. En zet het belang van je medewerkers voorop. Als zij gelukkig zijn, dan maken zij de klanten ook gelukkig. Neem nooit iets aan, maar vraag het. Een aanname kan leiden tot verkeerde adviezen en dat is iets wat je juist niet wilt. Iets is pas gedaan als het gecommuniceerd is. Je kunt namelijk zoveel voor je klanten doen achter de schermen, maar als je dat niet communiceert, zullen zij het nooit weten. Door goede communicatie geef je jouw klant rust en heb je zelf ook rust."

Stoopman: "Omdenken, toekomstgericht werken en je kop boven het maaiveld uitsteken. Veel adviseurs zitten te veel vast in de oude gedachten en het oude werken. Terwijl wanneer je bepaalde zaken anders aanpakt en problemen ziet als uitdagingen, kom je verder met jouw onderneming. We zijn niet alleen adviseur maar zeker ook ondernemer. Door vanuit een gezond toekomstperspectief te denken, de verbinding zoeken met andere ondernemers en jouw eigen ontwikkeling niet uit het oog te verliezen, zorg je ervoor dat jouw onderneming ook in de toekomst gezond blijft en dat je mee kunt bewegen met de veranderingen die op je pad komen."

Het schrijven van een boek was voor mij een enorme uitdaging, maar doordat ik aan de hand van mijn boek 'Het Nieuwe Verzekeren' mijn verhaal heb verteld, kan ik andere adviseurs motiveren op een andere manier naar ons vak te kijken. Het podium pakken en jouw eigen verhaal vertellen, dat valt op. Ik kan me voorstellen dat veel ondernemers het spannend vinden dingen te doen die buiten hun comfortzone liggen, maar het kan je zoveel opleveren!"

CORONA

Wat is voor jou en voor je kantoor de belangrijkste les uit deze coronatijd?

Stoopman: "Dat een adviseur die persoonlijk betrokken is bij zijn of haar klanten kan vertrouwen op een goede toekomst van de onderneming. Mijn klanten waarderen mijn betrokkenheid enorm. We zijn er niet alleen wanneer er een polis gesloten dient te worden, maar ook als een ondernemer wil sparren over het voortbestaan van zijn onderneming. Zeker in deze onzekere tijden is het bieden van een luisterend oor zeer belangrijk. Als je dit als adviseur niet in je hebt, sta je met 1-0 achter."

Van der Smitte: "We zijn flexibeler en kunnen sneller schakelen als we denken. Als je maar voldoende motivatie daartoe is."



Peggy van der Smitte:
'Onderneem samen,
deel kennis met
elkaar.'

Boute: "Gelukkig geen les, maar meer een bevestiging dat we goed bezig zijn en dat wij nog meer moeten inzetten op communicatie, inzichtelijk maken van zaken voor klanten en begrip voor elkaar. In deze tijd wordt iedereen nog flexibeler en dat brengt mij weer in een juichstemming, want relatiemanagement wordt nu echt toegepast."

Deel een voorbeeld van een voor je klanten belangrijk advies gerelateerd aan deze lastige coronatijd.

Van der Smitte: "Het belangrijkste is om niet te ver vooruit te plannen in deze onzekere tijden en flexibiliteit te bieden. Dat is de grondslag van onze adviezen in deze periode. Natuurlijk is het voor zaken als oudedagsvoorzieningen of het aangaan van een hypotheek wel belangrijk om de periode die je nog te gaan hebt goed in kaart te hebben. Maar onthoud dat niet alles in steen gebeiteld is."

Boute: "Een horeca-ondernemer in Tilburg op de Pishaven, heeft veel concurrentie in een straat en zijn omzet loopt achteruit. Ja, we doen al bezorgen. Mijn idee was om samen te gaan werken: maak een achtgangenmenu en ieder bedrijf levert een gedeelte van het menu. De mensen kunnen in hun auto de bestelling ophalen. Een soort wasstraat, maar dan met eten. Het wordt nu uitgewerkt, leuk toch?"

Stoopman: "Een heel specifiek voorbeeld heb ik niet, meer een algemeen advies. Blijf ondernemen, ga niet stil zitten en afwachten. Jouw onderneming is jouw verantwoordelijkheid en van stil zitten is nog nooit iemand beter geworden. Zoek naar mogelijkheden en blijf in beweging."

HORIZON

Wat is je stip op de horizon met je kantoor?

Stoopman: "Verder uitbreiden met MKB-relaties die de toegevoegde waarde van een risicomanager zien. Ik zou graag zien dat mijn kantoor een begrip in de regio wordt waarvan ondernemers weten dat ze er terecht kunnen voor een eerlijk en onafhankelijk advies. Naast mijn advisering aan de ondernemer zal ik de begeleiding van collega-adviseurs verder vormgeven, zodat we met elkaar het advies van de toekomst veiligstellen."

Boute: "Kwaliteitsslagen maken, een kantoor van de toekomst, met een topinzicht voor de klant, onderverdeeld in teams, zoals een team voor de zakelijke markt, AOV, de particulier, pensioen en Ark Vermogensbeheer, makelaardij, hypotheek, social media, zorg en schade. In de teams zitten specialisten, relatiemanagers en super relatiegericht. Iedere klant heeft een individueel draaiboek in rapportvorm met de thema's en life events waarin ze zich bevinden en dit wordt per periode aan-

gepast. We hebben nu zakelijke en AOV-rapporten die meer dan top zijn en dat heeft nog niet iedere klant. Daar gaan we aan werken. Als de relatie goed is, stijgt de productie vanzelf.”

Van der Smitte: “Persoonlijke en hoogwaardige dienstverlening blijven bieden met een klantvriendelijk en deskundig team, waarbij optimaal gebruik wordt gemaakt van technologische vernieuwingen.”

Wat zou je willen meegeven aan collega-adviseurs?

Van der Smitte: “Onderneem samen, deel kennis met elkaar, help elkaar en til hiermee het vak waar wij allen zo trots op zijn naar een nog hoger niveau. Delen is vermenigvuldigen.”

Stoopman: “Verdiep je verder in risicomanagement. Sluiten van een polis kunnen we allemaal wel, maar zorg ervoor dat jouw advies verder gaat. Verzekeren kan een prima oplossing zijn, maar soms is een goed gesprek over een risico een betere oplossing. Zorg ervoor dat jouw toegevoegde waarde richting ondernemers gewaarborgd is, wat kun jij jouw klanten bieden? Vergeet vooral ook contact met jouw klanten niet, onderhoud is nog vaak onderschat. Het adviseren van nieuwe klanten krijgt vaak de prioriteit, maar vergeet al die klanten die al voor je gekozen hebben niet, zij zijn het fundament van jouw onderneming.”

Boute: “Ben of word gelukkig. Creëer omstandigheden binnen je bedrijf zodat omzet vanzelf naar je toe komt. Zoek de mensen die bij je horen, ook al zijn ze verschillend, laat iedereen testen bijvoorbeeld via Insight. Maak profielen en gedragskenmerken en maak de mensen zelf sturend, heerlijk. Doe normale zaken uitzonderlijk goed, niet alles een beetje. Investeer enorm in data, ICT, gebruiksgemakken en nieuwste technische ontwikkelingen.

“Neem op tijd rust en als je werkt dan met 100 procent en energie, kak niet in en ben creatief, ondernemend, vindingrijk en relatiegericht. Focus je op de kansen en sterkte en laat je niet afleiden door anderen om te veel op je bedreigingen en minder goede eigenschappen te focussen. Ik wens iedereen een topjaar, voor het bedrijf, de klanten die eraan verbonden zijn, jezelf en natuurlijk je vrienden en gezin, vind de balans op alle terreinen.” ■

Dit is de laatste aflevering van de rubriek Uit de adviespraktijk met Frank Boute, Peggy van der Smitte en Barbara Stoopman. VVP dankt deze rasonderneemers voor hun bijdragen. Vanaf volgend jaar krijgt de rubriek een andere opzet, waardoor meer adviseurs aan het woord komen.



Barbara Stoopman:
‘Verdiep je verder in
risicomanagement.’