

In Bedrijf: De Boer Financial Consultancy

“Adviesgevoeligheid neemt toe door veranderende regelgeving”

Als één van de eersten in ons land is Nina de Boer (45) sinds oktober 2007 geregistreerd Financial Life Planner, waarbij levensplanning onderdeel is van de adviesbenadering. Haar bedrijf De Boer Financial Consultancy is gespecialiseerd in financieel advies aan de advocatuur. “Een prettige doelgroep. Mijn klanten zijn kritisch en mondig, dat houdt je scherp.” Haar eenmanskantoor is gevestigd in Bussum. Hoe kijkt zij tegen ontwikkelingen in de markt aan? Een persoonlijk profiel.





Nina de Boer: "Actief meedenken en advies op maat zal de komende jaren het speerpunt worden van mijn advisering."

Wat betekent de invloed van de Wft voor de markt? Wordt het kaf daadwerkelijk van het koren gescheiden?

"Ik vind het een goed initiatief. Het is een belangrijk middel om een einde te maken aan de snelle handel, mits de wet zich de komende jaren verder ontwikkelt."

Aantrekkelijk/onaantrekkelijk in het vak?

"Geld en emotie zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden, dus is de adviesgevoeligheid in mijn vak groot. Mensen financieel begeleiden in verschillende levensfasen vind ik een uitdaging; zowel in goede als slechte tijden. Onaantrekkelijk vind ik de claimcultuur en het feit dat negatieve elementen uit de markt teveel aandacht van de media krijgen."

Omschrijf een goede collega

"Ik heb geen directe collega's, maar in het opleidingstraject vond ik in Peter van de Meeberg van Partners in Planning & Performance echt een gelijkgestemde. Contact met vakgenoten is belangrijk, zeker als je alleen werkt."

Uw bedrijf in vijf trefwoorden

"Specialist, helder advies, persoonlijk, integer en degelijk."

Waaruit bestaat goede service?

"Er zijn voor de klant, een luisterend oor bieden en actiegerichtheid. Als er iets is, moet je direct handelen én inzichtelijk maken wat je gaat ondernemen. Het stelt mensen gerust als duidelijk is dat je voor ze bezig bent en vooral op welke

manier je dat doet."

Grootste vakprestatie?

"Het afgelopen jaar heb ik een communicatietraject uitgevoerd bij een groot bedrijf. Ik heb allerlei informatie gegeven over financiële aangelegenheden als pensioenen en andere *low interest* producten. Ik word regelmatig gevraagd als spreker; ik kan mensen enthousiasmeren en benader mijn publiek op een ongedwongen manier. Dat wordt gewaardeerd."

Is er een tekort aan vakmensen binnen de branche?

"Vanwege de adviesgevoeligheid is een combinatie van een gedegen opleiding en een stuk levenservaring van belang om een goede intermediair te kunnen zijn. De praktijk leert dat de jongere generatie een andere werkmentaliteit heeft. Dat vind ik wel eens verontrustend: er is soms weinig bezieling te bespeuren."

Wie bewondert u vakmatig en waarom?

"Ivo Valkenburg van Advies Klimaat is degene die de methodiek voor financiële levensplanning vanuit Amerika naar Nederland heeft gebracht. Zijn tomeloze inzet hiervoor waardeer ik zeer. Ook voor Jurjen Oosterbaan Martinius van Bureau D&O heb ik veel respect. Hij is onvermoeibaar met het organiseren van sessies en lezingen over veranderingen in de markt."

Stelling: de markt wordt steeds commerciëler en onpersoonlijker

"Niet mee eens. Ik merk juist dat een grote groep

mensen moe is van alle schreeuwerige uitingen en terug willen naar rust en een betrouwbaar, persoonlijk advies. Bij het maken van mijn site heb ik dat ook bewust nagestreefd: veel websites zijn te druk. Ik kies voor helderheid in advies en voor kwaliteit. Minder franje, meer persoonlijke aandacht."

Welke vernieuwingsimpulsen verwacht u op de lange termijn?

"Ik verwacht dat ik qua dienstverlening veel meer banken zal gaan vertegenwoordigen. De bankspaarfaciliteiten die sinds begin dit jaar op de markt zijn, maken het – ook voor DAK – mogelijk om zo breed mogelijk advies te kunnen geven."

U krijgt de kans om een tijdje op de BV Nederland te passen. Wat gaat u onmiddellijk veranderen?

"Als eerste zou ik geldmanagement als verplicht vak op middelbare scholen invoeren, zodat jonge kinderen leren met geld om te gaan. Daarnaast zou ik strenge regelgeving rond consumptief krediet en hiermee samenhangende reclame-uitingen nastreven; dat vind ik zeer ergerlijke zaken. Ook ben ik verbaasd over de beslissing van het kabinet om tegemoetkoming in kinderopvang terug te schroeven. Er moeten meer mensen aan het werk en we moeten langer doorwerken. Prima, maar dan moeten de faciliteiten er ook zijn."

Levensmotto

"Carpe Diem, wees onbaatzuchtig en ervaar geluk."

Voor Nina de Boer stond het al vroeg vast dat ze als zelfstandig ondernemer door het leven wilde gaan. Na haar studie aan de Hogere Economische School van Amsterdam startte zij op haar 23ste een eigen werving- en selectiebureau. "Ik werkte onder andere voor het verzekeringswezen. Hoewel mijn bedrijf succesvol was, heb ik na negen jaar besloten de switch te maken naar financieel advies. In deze branche zit ik helemaal op mijn plek." Na de introductie in Nederland koos Nina de Boer vorig jaar bewust voor de opleiding Financial Life Planner van de Amerikaan George Kinder. "De filosofie van deze Amerikaanse manier van werken is dat je vanuit de emotionele drijfveren van de klant samen een financieel levensplan maakt. De klant speelt zelf een actieve rol door samen met de adviseur in kaart te brengen wat zijn wensen en dromen zijn en hoe deze gerealiseerd kunnen worden. De mens zelf staat centraal, niet zozeer het kant en klare advies na een aantal berekeningen. Deze manier van werken spreekt mij bijzonder aan, hoewel het niet voor elke klant geschikt is."

Kwaliteit advies doorslaggevend

Kwaliteit staat centraal bij de dienstverlening van Nina de Boer. "Soort zoekt soort, ook in mijn branche. Veel van mijn klanten zitten zelf in fasen van verandermanagement en hebben duidelijk behoefte aan kwaliteitsadvies. Ik verdiep me op mijn beurt graag in methodieken rond inkomensplanning en mogelijkheden voor financieel comfort. Dat ik me inmiddels als specialist vooral inzet voor de advocatuur, is eigenlijk gewoon zo gegroeid. Ik vind het een zeer plezierige branche om voor te werken."

Met DAK is ze al in een vroeg stadium in zee gegaan. "Aansluiting bij DAK stelt mij in staat om te groeien op de manier waarop ik dat graag wil. Er zijn geen productieverplichtingen en ik maak geen deel uit van een keten, waardoor ik onafhankelijkheid kan garanderen. Ook kan ik meeliften met de schaalvergroting en biedt DAK goede extra service. Of er nog zaken verbeterd kunnen worden? Wat mij betreft kan de polisverzending nog wel wat vlotter. Daarnaast zou het een uitkomst zijn als de polissen online door het intermediair inzichtelijk zijn. De overige diensten worden door DAK snel en efficiënt uitgevoerd."

De visie van: Nina de Boer

Wat verwacht u zakelijk te bereiken in 2008?

"Ik wil graag als specialist het begrip financiële levensplanning goed in de markt zetten en verder uitbouwen. Hierbij maak je levensplanning onderdeel van je adviesbenadering. Ik hoor bij de eerste twintig geregistreerde Financial Life Planners van Nederland. Eind 2007 heb ik de opleiding Money Maturity and Financial Life Planning afgerond die gegeven wordt onder auspiciën van George Kinder."

Welke invloed heeft George Kinder op uw werkwijze?

"Zijn methode is een goed hulpmiddel om diepgang en betrokkenheid in financiële advisering te bereiken. Het geeft mensen inzicht in de financiële haalbaarheid van hun dromen en zorgt voor grip op de eigen situatie. Vervolgens stel ik samen met de klant een haalbaar financieel plan op dat de komende jaren houvast biedt."

Wat vindt u van de berichtgeving dat veel financieel en hypotheekadvies onder de maat is?

"Daar zit wel een kern van waarheid in. Er is nog altijd een – gelukkig kleine – groep die gaat voor het snelle geld. Deze adviseurs vragen niet door en kijken meer naar het product dat verkocht moet worden dan naar de persoonlijke omstandigheden van de klant. Gelukkig heeft de komst van de Wft de snelle handel doorkruist. Dat juich ik toe, want het tij moet keren. Dan komt het intermediair vanzelf weer positief in het nieuws."

Wat vindt u van de opkomst van 'uitgeklede' hypotheekvormen als de budgethypotheek?

"Goedkoop is vaak duurkoop. Bij dergelijke hypotheekvormen weegt de lage rente vaak niet op tegen de consequenties op de lange duur. Voor een kleine groep kan het geschikt zijn, maar als adviseur heb je de taak om mensen uitgebreid voor te lichten over de voor- en nadelen. De consument is geneigd uitsluitend te kijken naar de lage rente. Gedegen advies over de gevolgen op de lange termijn is bij dit soort hypotheekvormen een must."

Stelling: een goed manager neemt zijn werk mee naar huis

"Daar ben ik het niet mee eens. Het is goed om ook tijd te nemen om jezelf leeg te maken. Tien minuten ontspanning levert vaak meer op dan een uur overwerk. Het is voor veel mensen lastig om een goede balans te vinden tussen werk en privé. Zelf heb ik twee dochters van acht en tien

"Gelukkig heeft de komst van de Wft de snelle handel doorkruist"

en zij verdienen ook aandacht. Gelukkig verdelen mijn man en ik de taken goed, zodat er genoeg tijd overblijft voor leuke dingen."

Merkt u dat de klant steeds mondiger wordt of worden mensen juist door alle regelgeving onzeker?

"Klanten worden inderdaad steeds mondiger; zeker de doelgroep die ik bedien. Mensen kunnen zich dankzij internet vooraf goed verdiepen in de materie. Ik vind het ook prima dat mensen veel vragen stellen, ik houd daar wel van. Door alle veranderende regelgeving neemt de adviesgevoeligheid toe. Ik zie dat als een uitdaging; het houdt me alert."

Moet het prestatieniveau verder omhoog om te kunnen overleven?

"Om ook in de toekomst te kunnen overleven, moet je meegaan met de actuele veranderingen in de markt. Een steeds groter wordende groep wil van het intermediair graag dienstbaarheid in plaats van alleen productverkoop. Actief meedenken en advies op maat zal de komende jaren het speerpunt worden van mijn advisering. Financial Life Planning past goed in dat concept."

Wat verstaat u onder goede marketing?

"Een tevreden klant die zich uitsprekt."

Hoe belangrijk is ICT en ketenintegratie voor uw kantoor? En....nooit het gevoel gehad dat automatisering ten koste gaat van de dienstverlening?

"ICT is onlosmakelijk met het bedrijfsleven verbonden: zonder pc ben je nergens. Wel leven we daardoor in een 24-uurs economie, e-mail gaat bijvoorbeeld altijd door. Het is belangrijk om je automatisering goed op orde te hebben, zodat je jezelf op je klanten kunt concentreren. Zelf heb ik het ICT-beheer extern geregeld. Ik wil dat het soepel loopt, zonder dat ik me er druk over hoeft te maken."