

“Ik ben mijn provisie dubbel en dwars waard”

“In mijn nieuwe bedrijf zie ik mijzelf als een soort financiële service provider. Ik onderzoek waar de klant behoefte aan heeft en betrek er specialisten bij die dat specifieke stuk kunnen bieden.” Daniëlle Hamers startte begin dit jaar met House of Finance, gevestigd aan Het Geheugen in Amersfoort. Zij legt zich toe op gespecialiseerd advies bij echtscheiding, betalingsproblemen, estate planning, hypotheeken, pensioenen en vermogenvorming.

Mensen willen hun financiële zaken het liefst in één hand van iemand die het geheel overziet en die ze kunnen vertrouwen, is Hamers' ervaring. “Ik ben persoonlijk betrokken bij de klant en krijg hiermee het vertrouwen door mijn aanpak die verder reikt dan algemeen financieel advies. Werken op het scheidingsvlak van financiën, juridisch en fiscaal métier geeft mij veel voldoening.”

De bedrijfsnaam ontstond tijdens een kort verblijf in Engeland. “Ik wilde een naam die vertelt wat het bedrijf doet. Toen ik ‘House of Hair’ tegenkwam, vond ik die naam meteen heel treffend en vertaalde dat naar mijn business: het betekent alle financiële aangelegenheden onder één dak. Een huis heeft stevige fundamenten en dat wil ik mijn klanten bieden. Bij thuiskomst heb ik meteen onderzocht of deze naam

in Nederland nog vrij was en direct laten registreren.”

Hamers werkt al dertien jaar in de financiële dienstverlening. Ze werkte bij grote intermediairs, eerst als adviseur, vervolgens als eindverantwoordelijke voor de sales. Ze heeft zich bekwaamd in diverse vakgebieden en is gecertificeerd hypotheekadviseur. Tot eind vorig jaar was ze partner bij een franchiseorganisatie met op het hoogtepunt vijftien aangesloten adviseurs. “Op enig moment realiseerde ik me dat ik steeds meer ben gaan managen en voornamelijk de problemen van de aangesloten franchiseemers aan het oplossen was. Ik wilde liever meer contact met de klanten zelf. Daarom besloot ik mijn aandelen te verkopen en voor mezelf te beginnen. Ik wilde zelf de lijnen uit kunnen zetten.”

Van huis uit is Hamers jurist. Na een aantal jaren gewerkt te hebben op

advocatenkantoren, besloot ze te gaan doen wat ze echt leuk vond: met mensen werken en met cijfertjes. “In de combinatie juridisch en financieel ligt nu juist mijn kracht. Advocaten zijn over het algemeen minder sterk in cijfers. En algemene financiële adviseurs missen vaak de juridische diepgang. Er is een grote groep klanten die behoefte heeft aan een adviseur die op meer specialistische terreinen van de hoed en de rand weet. Daar spring ik op in.”

WALKING THE EXTRA MILE

Hamers is er van doordrongen dat het er in haar rol van ‘financieel all-round specialist’ op aan komt in welke mate ze ondersteuning aan haar klanten biedt bij de financiële keuzes die zij moeten maken. “Mensen houden erg veel tegen mij aan. De adviezen die ik ze geef, hebben vaak grote invloed op hun verdere financiële mogelijkheden. Ook de wijze waarop het advies tot stand komt, maakt het verschil. Mijn lijfspreuk is ‘walking the extra mile’. Altijd een schepje er bovenop doen, de klant aangenaam verrassen door net iets extra's te doen.”

Volgens Hamers gaat zij door waar andere financiële adviseurs niet verder kunnen. Dit kan zij doen doordat ze, zoals gezegd, het beste uit de twee werelden van advocatuur en financiële dienstverlening weet samen te brengen. Maar ook door er helemaal voor te gaan. “Als de bank ‘nee’ verkoopt, begint het voor mij pas. Die spirit straalt ik blijkbare ook uit. Mijn klanten geven terug dat ze vertrouwen hebben in mijn zaakbe-

hartiging. Dat geeft mij extra stimulans om er het beste uit te halen.” Het hebben van een sterke drive en veel ambitie blijkt bij Hamers in alles wat ze doet door te werken. “Als kind wilde ik al succesvol zijn, ging altijd voor het beste resultaat, maar niet ten koste van alles. Ik wil graag iets neerzetten. Een tenniswedstrijd speel ik voor mijn plezier, maar ik wil dan ook wel winnen.

Onlangs heb ik als navigator de Tulpenrally gereden, georganiseerd door de Amersfoortse Automobiel Club. In vijf dagen met een Triumph TR3 uit 1956 van het Franse Annecy via Zwitserland en Duitsland naar Noordwijk. Het is een geweldig gevoel als je met groot applaus door veel publiek wordt binnengehaald!”

Toen Hamers in 1994 overstapte van de advocatuur naar de financiële dienstverlening, was haar omgeving verbaasd. “Mijn familie en vrienden zagen het als een stap terug en vroegen zich oprecht af wat me bezieldde. Ook in die tijd had de branche al een imago probleem. Niet terecht, want het werken in de financiële dienstverlening is echt boeiend. Ik vind het geweldig als ik kan ondersteunen bij financiële keuzes. Ik merk dat door mijn vak-

