

“Een huis heeft stevige fundamenten en dat wil ik mijn klanten bieden”



DANIËLLE HAMERS:
“Klant aangenaam verrassen door net iets extra's te doen.”

staan. Bovendien is het belangrijk dat je provisie reserveert. Het vakgebied kent immers een hoge mate van complexe producten en er zijn voortdurend wijzigingen in wetgeving. Het op de hoogte blijven van alle veranderingen – terecht permanente educatie genoemd – kost geld. Kwaliteit mag betaald worden. Ik ben het waard,” aldus de ondernemster, die haar branchegenoten voorhoudt dat je de beloning krijgt die je verdient. “Besef je eigen waarde. Wij zijn geen offertefabriek, dus draag dat ook uit. Het gaat om je eigen mindset. Zorg dat je de provisie voor jezelf en de klant kunt verantwoorden en maak het waar. Laat je toegevoegde waarde zien. Dan is er geen discussie met de klant.”

Hamers merkt bij een deel van haar klanten dat de kwaliteit van haar advies wordt gewaardeerd en dat men bereid is ervoor te betalen. Dit geldt met name voor de hoger opgeleiden met overwaarde op het huis en een hoog inkomen. “In de toekomst wil ik binnen House of Finance naar een combinatie van provisie en uurtarief. Voor het adviseren rond echtscheidingsfinanciën is het in rekening brengen van een uurloon al heel gebruikelijk. Bij advisering van pensioenen, levensverzekeringen en hypotheek is dat nog allerm minst gangbaar en geaccepteerd. Toch zou het een goede zet zijn, omdat daarmee de kwaliteit en onafhankelijkheid van het advies meer wordt gewaarborgd.”

BRAAKLIGGEND TERREIN

Hamers werkt in haar adviespraktijk samen met advocaten en accountants. Ook voert ze momenteel gesprekken met makelaars onroerend goed, om in samenwerking met hen de klanten na de aankoop van een huis financiële follow up te kunnen geven. “Ik merk dat makelaars behoefte hebben om een financieel adviseur te betrekken. Daarmee kunnen ze hun klanten beter, breder en sneller van dienst zijn.”

Hamers constateert dat ook begeleiding bij vermogensvorming een gat in de markt is. “Met name integraal en breed vermogensadvies is een braakliggend terrein. Mijn kennis op dit vlak is goed, maar omdat ik geen vermogensadvies mag verstrekken, zoek ik naar samenwerking met een vermogensbeheerder die bij mij en mijn manier van werken past.”

Hamers heeft ook een breed sociaal netwerk en steekt daar veel tijd in. Ze is lid van een sportclub, waar ze meerdere keren per week te vinden is, ze golft en is lid van een aantal verenigingen en serviceclubs. Hoewel ze niet actief werft, haalt ze uit deze contacten veel klandizie. “Ik vertel enthousiast over wat ik doe en wat me beweegt. Maar ik dring me niet op. En dat is volgens mij de succesfactor. Mijn klantenbestand is grotendeels opgebouwd door mond-tot-mond-reclame. In de toekomst ga ik waarschijnlijk wel adverteren, maar op dit moment heb ik mijn handen vol.”

Gesproken over de toekomst, dringt de vraag zich op wat Daniëlle Hamers' plannen zijn. “Eerst wil ik een goede basis leggen in mijn eigen bedrijf. Voorlopig wil ik geen personeel aantrekken, want daarin moet je tijd investeren. Als je je medewerkers niet opleidt, vormt en kneedt, komt het niet goed. Een ondernemer wil immers met nieuwe medewerkers het liefst zichzelf klonen, want je vindt toch vaak dat je het zelf het beste doet. Ik wil eerst even alles op mijn eigen manier doen, de basis leggen voor mijn concepten. Bovendien heb ik niet meer de ambitie om een groot bedrijf op te bouwen met alle managementtaken van dien, dat heb ik wel gezien. Wel denk ik dat ik over een tijd op zoek ga naar een persoonlijk assistent. En voor de assurantiën zal ik misschien een adviseur aantrekken of een vorm van samenwerking aangaan. Mijn hart ligt meer bij pensioenen, hypotheek en diepgaand financieel advies.” ■

kennis, creativiteit en oplossingsgerichtheid de adviezen goed aansluiten bij de wensen van mijn klanten. En dat is het belangrijkste uitgangspunt in mijn dienstverlening: daadwerkelijk bijdragen aan een goede financiële situatie van de klant en voorzien in hun behoefte. Ik doe wat daarvoor nodig is en wat er in mijn vermogen ligt. Ik kijk daarbij niet zozeer naar de beloning, want voor mij geldt: wie goed doet, goed ontmoet.”

PROVISIE EN FEE

Om die laatste uitspraak kracht bij te zetten, haalt Hamers een voorbeeld aan: “Laatst vroeg een klant

mij wat ik nu aan zijn zaak ging verdienen. Ik zat met mijn mond vol tanden, wist het echt niet. Ik heb het uitgezocht en hem openheid van zaken gegeven. Transparantie vind ik prima. In dit geval betrof het een aflossingsvrije hypotheek, waar ik relatief veel werk aan had gehad. De beloning was niet riant voor het werk dat ik er voor heb moeten doen. Er was wat mij betreft dan ook geen sprake van het teruggeven van provisie aan de klant en ik kon dat ook uitleggen. Ik heb immers wel een kantoor draaiende te houden en heb jarenlang kennis verworven en een grote expertise opgebouwd. Daar mag wat tegenover