

Adfiz

MAGAZINE

2023
#23

‘Het aantal patiënten met financiële zorgen neemt toe’

Aard Verdaasdonk - Landelijke Huisartsen Vereniging

‘Ik ben op een andere manier gaan leven, niet omdat het moest, maar omdat ik het wilde’

Viggo Waas

‘Voor de drone de lucht in kan, moeten we altijd afstemmen met Defensie’

Praktijk

FIT





Samen bereik jij meer

Als adviseur weet jij wat jouw klanten drijft en bezighoudt. Je ziet ook welke risico's er spelen en wat er op hen afkomt. Zoals cybercrime, duurzaamheid, bedrijfscontinuïteit en nieuwe pensioenwetgeving.

Jij wilt je klanten in deze uitdagende tijd zo goed en zo breed mogelijk adviseren. Wij helpen je daar graag bij. Dat begint met een goede onderlinge relatie waarin we elkaar inspireren, scherp houden en aanvullen. Daarom vragen we regelmatig om jouw feedback. Organiseren we sessies waarin we samen stilstaan bij trends en ontwikkelingen. En staan onze experts voor je klaar als er bij jouw klant bijzondere risico's spelen. Of complexe vragen.

Jij hebt de adviesvaardigheden en diepgaande kennis van je klant. Wij versterken je op basis van data en analyses, praktische ondersteuning en vernieuwende producten en diensten. Zodat jij je klant nóg verder kunt helpen.

Samen bereik jij meer!

Bekijk hoe we dat doen op adviseur.nn.nl



Voorwoord

Consumenten en bedrijven financieel weerbaar – en daarmee ook financieel fit – maken én houden, is de corebusiness van ons, adviseurs. Als hun vertrouwenspersoon weten we met welke financiële uitdagingen ze te maken hebben, welke risico's hen wakker houden (of zouden moeten houden) en wat hun mogelijkheden zijn om daar op een goede manier mee om te gaan. En als financieel specialisten weten we hoe belangrijk het is vroegtijdig te anticiperen op mogelijk naderend financieel onheil en welke rol preventieve maatregelen kunnen spelen om dat te voorkomen. Het mooie en waardevolle van met klanten te bespreken hoe ze hun financiële fitheid kunnen bevorderen – vanuit de invalshoek preventie – is dat het dan vaak vanzelf ook gaat over het verbeteren van de algehele fitheid. Ga maar na: de ondernemer die zijn verzuimkosten wil verlagen door actief te werken aan een goede werk-privé balans en een gezond aanbod in het bedrijfsrestaurant. De zzp'er die vanuit zijn arbeidsongeschiktheidsverzekering een tiltraining volgt om rugklachten te voorkomen. En ga zo maar door. Stuk voor stuk voorbeelden waar adviseurs niet alleen financiële fitheid bespreken, maar waar ook de algehele fitheid aan bod komt. De mogelijke impact van ons advies, daar mogen wij adviseurs, ons meer van bewust zijn. En die mag door anderen meer en beter onderkend worden. In dit Adfiz Magazine rondom het thema Fit, komen alle facetten aan bod (en hoe ze zich onderling tot elkaar verhouden) die kunnen bijdragen aan de algehele fitheid van bedrijven en consumenten.

Ik wens je veel leesplezier.

Roger van der Linden - voorzitter Adfiz

COLOFON

2023 #23

Meer waarde met Adfiz
Belangenbehartiging Kennis Kwaliteit

Uitgever: Adfiz
Contactgegevens: Stadsring 201, 3817 BA Amersfoort,
Postbus 235, 3800 AE Amersfoort,
033 - 46 43 464, info@adfiz.nl

Hoofdredacteur: Sébastien Wulms
Redactie: Adfiz en Het Schrijfbedrijf / Melanie Modderman
Eindredactie en coördinatie: Melanie Modderman
Aan dit nummer werkten mee: Wilco van Dijen, Bas Haring,
Myra Langenberg, Rob Lamping, Iris Borst, Sanna van Leupen
Coverfotografie: Raphaël Drent

Oplage magazine: 1.500 (controlled circulation)
Acquisitie: EMG B.V. (Margret.Wallaard@emg-bv.nl)
Grafische vormgeving: Studio Seef / Séverine van Bun

Marktvisie: Deze pagina's vallen niet onder de verantwoordelijkheid van de redactie.
Rechten: Niets uit deze uitgave mag geheel of gedeeltelijk worden overgenomen zonder schriftelijke toestemming en bronvermelding van de uitgever.

- 1 | Financieel fit
Voorwoord
- 4 | Financieel doemscenario afgewend
Voor de klant
- 6 | Viggo Waas over zijn reis naar
herstel van herseninfarct
Bekend
- 10 | Voedingscentrum deelt inzichten
over gezonde voeding
Interview
- 15 | Infographic
- 16 | Landelijke Huisartsen Vereniging
ziet financiële zorgen toenemen
Achtergrond
- 22 | Gratis financieel advies in cao's
Discussie
- 25 | Financieel fit
Column Bas Haring
- 26 | Adfiz Jong Management
Visie
- 30 | Driessen & Rappange verzekert
drones
Praktijk
- 34 | Rob ter Mors, directeur VNAB
Aan Tafel
- 36 | Rob van Os over zijn werk, leven
en natuurlijk Feyenoord
De Spiegel
- 41 | Uitgelicht



‘HET ZAG ER NIET
ROOSKLEURIG UIT’

4



6 HERSTELLEN VAN EEN
HERSENINFARCT



16 ‘HUISARTSEN HEBBEN EEN
POORTWACHTERSEFUNCTIE’



‘VOOR DE DRONE DE LUCHT IN KAN,
MOETEN WE ALTIJD AFSTEMMEN
MET DEFENSIE’

30



‘JUIST DOOR EEN GOEDE
OMGANG MET KLANTEN KUN
JE HET VERSCHIL MAKEN’

26



36 ‘IK HECHT VEEL
WAARDE AAN MIJN
FYSIEKE FITHEID’

Financieel doemscenario afgewend

Tekst Sébastien Wulms
Beeld Wilco van Dijen

Een huis kopen terwijl je het niet breed hebt én ongeneeslijk ziek bent? Veel mensen denken dat het een kansloze zaak is. Maar het kán wel. En in het geval van een klant van Martijn Brands, directeur en adviseur bij Veldhuis Advies uit Heerde – de winnaar van de VVP Advies Award 2023, leidde het er ook nog eens toe dat een financieel doemscenario werd afgewend.

Steeds meer werkgevers bieden medewerkers die op hun pensioen afstevnen een financieel adviesgesprek met een adviseur aan. “Samen met de medewerker breng ik dan de financiële situatie na pensionering in kaart”, vertelt Brands. “In dit geval zag het er niet rooskleurig uit. De man was onlangs gescheiden waardoor hij een deel van zijn pensioen had moeten afstaan, betaalde een hoge huur en had net te horen gekregen dat hij – hoewel nog heel wat jaren te gaan – ongeneeslijk ziek was. Uit mijn berekeningen bleek dat hij vanaf de AOW-datum maandelijks enkele honderden euro’s tekort zou komen. Geen benijdbare situatie dus.”

Brands opperde de mogelijkheid om een huis te kopen. Met de toenmalige lagere rentes kon dat voordeliger uitpakken dan huren. Brands: “De man leefde in de overtuiging dat hij dan een overlijdensrisicoverzekering (orv) nodig had, wat vanwege zijn ziekte niet kon. Toen ik hem uitlegde dat een orv niet nodig is, een woning kopen zijn maandelijks woonlasten met enkele honderden euro’s zou verlagen – ongeveer het bedrag dat hij tekort zou komen – en hij zo iets opbouwde om aan zijn kinderen na te laten, was hij om. Nog diezelfde afspraak hebben we samen op Funda naar appartementen gekeken die binnen zijn budget lagen. Ik heb hem toen aangeraden om rustig om zich heen te kijken en het me te laten weten als hij iets had gevonden.”

Even later nam de klant contact op met Brands om te zeggen dat hij een appartement op het oog had. Brands: “Dat heeft hij vervolgens gekocht en wij hebben de financiering geregeld. Vakmatig was dit geen ingewikkeld traject, maar de impact voor de man was groot; hij had opeens een stuk minder financiële zorgen. Het geeft veel voldoening op deze manier iemand te kunnen helpen. En het toont maar weer eens aan dat financiële planning zinvol is voor iedereen, niet alleen voor de meer gefortuneerden onder ons.”





Viggo Waas (61 jaar) is cabaretier, acteur, schrijver, tv-maker, radio-maker, man, vriend en vader. Hoewel hij onder het grote publiek voornamelijk bekend werd door zijn wekelijkse optredens in het VARA-programma Kopspijkers (waar hij vaak Johan Cruijff imiteerde), maakte hij sinds 1987 al cabaret met de groep NUHR (Niet Uit Het Raam). Samen met zijn beste vriend, Peter Heerschop, stond Viggo in het theater met de voorstelling genaamd 'Er gaat nog iets heel moois gebeuren'. Ook schreven zij samen in 2022 het boek 'Infarct'. Nu staat hij aan de vooravond van een rol in de musical 'De man van La Mancha'.

Viggo Waas over zijn persoonlijke reis naar fysieke en mentale gezondheid, acceptatie en herstel

Tekst Melanie Modderman
Beeld Raphaël Drent

Viggo Waas leefde als een onsterfelijke tot hij op 29 maart 2021 werd getroffen door een herseninfarct. Nu 2,5 jaar later zegt de creatieve duizendpoot vaker 'nee' tegen uitnodigingen en verzoeken en bewaakt hij gecontroleerd zijn agenda. Hoe gaat het nu echt met hem en wat is er veranderd in zijn leven sinds zijn herseninfarct?

Hoe merkte je dat er die ochtend iets met je aan de hand was?

"Ik was aan het sporten met mijn personal trainer. Tijdens de warming-up voelde ik me totaal niet lekker. Ik hoorde alles om me heen, maar kon niet meer reageren. Het leek alsof ik buiten mijn lichaam was getreden. Ik voelde mijn hart wel bonzen, maar kon niets meer. Ik richtte me op mijn ademhaling en probeerde energie te sparen. Mijn trainer zag dit en belde meteen de ziekenwagen. In de ambulance, die er gelukkig vrij snel was, raakte ik buiten bewustzijn. Toen ik wakker werd dacht ik direct: 'ik leef nog'. Ik had verder geen idee wat er was gebeurd en hoe ik wakker was geworden. Maar de diagnose was duidelijk: ik had een herseninfarct en kreeg een trombolysie en een trombectomie om het stolsel weg te halen. Dat stolsel zat in één van de slagaders in de hersenen. Een hoofdverbinding die onder meer zorgt voor de bloedtoevoer naar de hersenstam. Later werd me duidelijk dat dat het belangrijkste deel van de hersenen is. Het is als het ware je besturingssysteem. Daarvandaan wordt je spijsvertering, coördinatie, balans en ademhaling geregeld. Na de operatie werd al snel duidelijk dat de rechterkant van

mijn lichaam uitgevallen was. Ik had grote moeite met praten. Mijn eerste gevoel was: 'dit komt nooit meer goed'. Twee weken lag ik in het ziekenhuis. Daarna begon mijn revalidatie. Terugkijkend kan ik concluderen dat ik de gevolgen van het infarct verbazingwekkend goed te boven ben gekomen."

Hoe heeft deze gebeurtenis jouw kijk op het leven veranderd?

"Het herseninfarct is nu ruim twee en een half jaar geleden en heeft een plek gekregen. Vlak na de revalidatie had ik last van de drukte en was ik eerder moe, nu gaat dat gelukkig goed. Het vertrouwen in mijn lichaam is weer grotendeels terug. Natuurlijk had ik nooit verwacht dat mij zoiets zou overkomen. Ik sport al mijn hele leven en was op dat moment in 2021 ook lichamelijk fit. Maar dat wil blijkbaar niet alles zeggen. Gelukkig kan ik achteraf in alle eerlijkheid zeggen dat ik bijna de oude ben. Dat geldt niet voor iedereen die dit overkomt. Wel is mijn leven hierdoor anders geworden. Ik ben op een andere manier gaan leven. Niet omdat het moest, maar omdat ik het zelf wil. Ik heb aan mezelf beloofd dat ik niet zoveel ballen meer in de lucht

'Ik wil dingen omarmen die betekenis voor me hebben'

wil houden. Dat ik eens wat vaker bij belangrijke zaken stil blijf staan en niet alleen maar op en neer wil racen. Ik wil dingen omarmen die betekenis voor me hebben. Ik noem dat bedachtzamer leven. Ik probeer mezelf af te remmen en alleen maar dingen te doen die ik mooi en zinvol vind. Die gedachte voer ik ook door in mijn werk. Ik wil graag echte emotie teweegbrengen.”

Hoe zorgde je voor een positief herstel?

“In de tweede week in het ziekenhuis zei ik al: als ik maar weer kan optreden. Ik moest een doel hebben voor mezelf. In het revalidatiecentrum merkte ik dat ik snel stappen maakte. Ik wilde toen al alles wat ik meemaakte opschrijven, maar dat ging nog helemaal niet. Zeker niet in het begin. Maar na ongeveer negen weken kon ik op mijn laptop met een paar vingers weer wat schrijven. Toen ontstond het idee voor het schrijven van een boek. Ik voelde de noodzaak om mijn perspectief op dat infarct te verwerken, samen met de observaties die ik me nog kon herinneren uit het ziekenhuis.”

Kon je je op dat moment wel focussen op het schrijven van een boek?

“Nee, het was een soort van persoonlijke test om te zien of ik mijn gevoel voor humor nog kon vertalen. Ook hield dit me positief en sterk. Ik wilde de gebeurtenissen die op dat moment in het ziekenhuis plaatsvonden beschrijven. Grappige, serieuze maar ook indrukwekkende dingen. Bijvoorbeeld hoe mensen in die tijd met hun ziekte omgingen, de interacties met hun partners en ook wat er zich 's nachts afspeelde. Soms erg grappig, maar ook serieus en weleens verdrietig.”



‘Ik oordeel minder en begrijp verschillende standpunten beter’

Hoe lang duurde de herstelperiode?

“Na negen maanden stond ik voor het eerst weer op het toneel. Ik was benieuwd of ik de timing nog had, wat natuurlijk erg belangrijk is in mijn vak. In eerste instantie kostte praten me nog veel moeite, maar gelukkig zat daar progressie in. Anders was het einde oefening geweest.”

Ben je nu bang geworden?

“Ik heb nooit angst voor de dood gehad, nu ben ik helemaal niet meer bang. Ik ben bewuster van de sterfelijkheid. Bang voor nog een infarct ben ik gelukkig ook niet. Volgens mij heb ik hetzelfde risico als voor het infarct, of misschien juist wel minder. Ik vermijd het denken in termen van kansen of risico's, omdat dat geen levenshouding is. Ik ga gewoon door met positief en bewuster leven.”

Hoe zie je je toekomst?

“Ik merk dat ik iets anders naar andere mensen kijk. Ik ben minder veroordelend en heb meer begrip voor andere standpunten. Ook mijn relaties hebben zich verdiept en verrijkt. Na een herseninfarct ondergaat het herstel van de hersenen een cruciale fase. Tijdens deze periode proberen beschadigde neuronen zich te herstellen en zich aan te passen. Als het ware opnieuw verbindingen aan te gaan, waar dat gaat. Ik ben mezelf echt gaan uitdagen. Want ik realiseerde me dat een herstelproces naast revalidatietherapieën, behandelingen met medicijnen en aanpassingen in levensstijl ook een groot deel met kunnen doorzetten te maken heeft. Het is een complex en individueel traject. Uiteraard moet je wel in staat zijn om het uiterste op te zoeken. Ik ben zodanig hersteld dat ik deze uitdaging aan kon gaan. Ik sport nu weer net zo veel als toen. Ik denk zelfs dat mijn voorspoedige herstel ook te maken had met het feit dat ik fit was. Maar natuurlijk is de ernst van het infarct en de snelheid van medische interventie ook van groot belang.”

Heb je nog professionele uitdagingen?

“Zeker. Op professioneel vlak ben ik bezig met de musical ‘De man van La Mancha’, met Huub van der Lubbe als Don Quichot. Een mooi stuk, dat op dit moment al in de theaters staat. Het gaat over iets, over idealen. Daarnaast werk ik met mijn vriend Peter Heerschop aan de voorstelling ‘Jeugd’. Over vroeger met de kennis van nu. Over ouder worden, over trucjes op het voetbalveld die alleen in je hoofd nog werken. Na die voorstelling zullen er ongetwijfeld weer mensen naar ons toekomen met hun eigen verhaal. Dat gebeurde ook na het uitbrengen van ons boek, ‘Infarct’. Hierin staan openhartige, soms verdrietige, maar ook geestige verhalen over werken en vechten. Wie weet word ik hier weer extra door geïnspireerd.”





Het Voedingscentrum biedt cruciale inzichten en adviezen

Tekst Melanie Modderman
Beeld Raphaël Drent

Een gezonde levensstijl vergt voortdurende inspanning en bewuste keuzes. Tara Eikenaar, woordvoerder van het Voedingscentrum, gaat in op het essentiële belang van gezonde voeding en hoe voeding bijdraagt aan ons algehele welzijn. Want wat zijn cruciale aspecten van een gezonde levensstijl en hoe fungeert het Voedingscentrum als een deskundige gids op dit gebied?

Een eetomgeving bestaat uit mensen: mensen die eten bereiden, eten verkopen, eten serveren, mensen die van eten genieten. Uit recent onderzoek, uitgevoerd door de Universiteit van Utrecht en Wageningen, blijkt dat eetomgevingen verbeterd moeten worden om zo gezondere keuzes te stimuleren. Dit is nodig om de groeiende problemen met overgewicht en gerelateerde ziekten in Europa aan te pakken. Het belang van een gezonde voedselomgeving is verder geïllustreerd door de ernstige gevolgen van overgewicht tijdens de Covid-19 pandemie. In het onderzoek werd zowel het Europese als nationale beleid geanalyseerd met behulp van de 'Healthy Food Environment Policy Index'. Deze index beschrijft belangrijke kenmerken (indicatoren) van een optimale eetomgeving. Denk daarbij aan voedselaanbod, marketing en voedselprijzen. De evaluaties wijzen op zwak of ontbrekend beleid, op het gebied van gezonde voeding, op Europees niveau en matige implementatie op nationaal niveau. Een duidelijke conclusie was dat er voornamelijk gewerkt dient te worden aan het aanbod en de presentatie van een gezonde eetomgeving.

‘Iedereen heeft eigen redenen om gezond en duurzaam te willen eten’

Aanbevelingen

Enkele andere aanbevelingen uit het onderzoek zijn bijvoorbeeld het aanpakken van reclame-uitingen over ongezond voedsel voor kinderen, de verlaging van de btw op groenten en fruit, verplichte doelen voor productverbetering, zoals hoeveel zout, suiker en verzadigd vet maximaal in producten mag zitten en het verbod op transvetten.

Ook in Nederland moet er duidelijker beleid komen om de eetomgeving gezonder te maken, zeker in vergelijking met internationale normen. Daarom adviseren de onderzoekers stappen te zetten in de ontwikkeling van een breed preventiebeleid, betere ondersteuning voor gemeenten, het creëren van rapportage-instrumenten voor voedselaanbod en het vergroten van het preventiebudget. Eikenaar: “Mensen in ons land zouden dusdanig gefaciliteerd moeten worden dat ze als vanzelfsprekend gezonde en duurzame voedingskeuzes kunnen maken. Overal waar je komt en in alle eetomgevingen. Denk daarbij bijvoorbeeld aan het bedrijfsrestaurant, treinstation, tankstation, stadion, ziekenhuis en sportlocaties.”

Rol van voeding

Voeding speelt een centrale rol bij het verbeteren van de algehele fitheid en gezondheid. Een gezond voedingspatroon voorziet het lichaam van de benodigde energie en voedingsstoffen om optimaal te functioneren. Het helpt bij het behouden van een gezond gewicht, vermindert het risico op chronische ziekten en draagt bij aan een goede lichamelijke en geestelijke gezondheid. “Iedereen heeft eigen redenen om gezond en duurzaam te willen eten. Misschien wil je lekkerder in je vel zitten, de milieu-impact verkleinen, want je maakt je zorgen om de wereld. Of afvallen, zodat je weer met je (klein) kinderen kunt spelen of gezond oud kunt worden. Ook zijn er mensen die proberen de kans te verkleinen op diabetes type 2, hart- en vaatziekten of kanker, omdat ze bij familieleden zien hoeveel impact zo’n ziekte heeft. Wat een persoonlijke reden of drijfveer ook is, wij bieden zoveel mogelijk betrouwbare informatie, zodat iedereen weloverwogen voedselkeuzes kan maken”, aldus Eikenaar.

De Schijf van Vijf

Om mensen te helpen gezond te eten is in de jaren ’50 van de vorige eeuw de Schijf van Vijf geïntroduceerd. Eikenaar: “De Schijf van Vijf houdt in het kort het volgende in: Neem veel groente en fruit, vooral uit het seizoen. Varieer met vis, peulvruchten, noten, eieren en vegetarische producten. Eet meer plantaardig en niet te veel vlees. Neem genoeg zuivel, zoals melk, yoghurt en kaas, maar niet meer dan de aanbevolen hoeveelheden. Eet elke dag een handje ongezoeten noten. Kies vooral volkoren, zoals volkorenbrood, volkorenpasta en -couscous en zilvervriesrijst. Ga voor dranken zonder suiker: kraanwater, thee en koffie. En smeer en bak met zachte of vloeibare oliën en vetten. Eet elke dag genoeg uit elke schijf en varieer binnen de verschillende schijven.”

Waarom de Schijf van Vijf?

Kijkend naar de wetenschap, dan zijn er genoeg aantoonbare redenen om te eten volgens de Schijf van Vijf. “Het verkleint de kans op ziekten, zoals diabetes type 2, hart- vaatziekten en kanker. Je krijgt de voedingsstoffen binnen die je nodig hebt, het kan je helpen om een gezonder gewicht te krijgen en/of een gezond gewicht te behouden. Ook kan het eten volgens de Schijf van Vijf je helpen om duurzamer te eten”, legt Eikenaar uit. “Het

‘Wat een persoonlijke reden of drijfveer ook is, wij bieden zoveel mogelijk betrouwbare informatie, zodat iedereen weloverwogen voedselkeuzes kan maken’

HET BELANG VAN VOEDINGSSTOFFEN

Er zijn zo’n 50 cruciale voedingsstoffen bekend die nodig zijn voor alle levensprocessen: eiwitten (aminozuren), vetten, koolhydraten (zetmeel en suikers) en een groot aantal vitamines en mineralen. Deze voedingsstoffen spelen een belangrijke rol bij tal van fysiologische functies die nodig zijn voor de levensprocessen van de mens, zoals opbouw en reparatie van het lichaam, energievoorziening en het regelen van alle processen die in het lichaam plaatsvinden. Eiwitten, vetten en koolhydraten worden wel macrovoedingsstoffen genoemd. Vitamines, mineralen en sporelementen worden ook wel de microvoedingsstoffen genoemd.

Voedingscentrum stimuleert daarom dat eetomgevingen zó zijn ingericht dat een gezonde en duurzame keuze volgens de Schijf van Vijf vanzelfsprekend is voor iedereen. Om dit met elkaar te bereiken ondersteunt en adviseert het Voedingscentrum bedrijven bij het toepassen van de Richtlijn Eetomgevingen.”

Middenweg

Er bestaan in onze maatschappij de nodige misvattingen over wat gezonde voeding is. Ook is er op internet en social media allerlei zin en onzin over voeding te lezen. Denk maar eens aan het idee dat ‘light’-producten altijd gezond zijn, dat het overslaan van maaltijden altijd leidt tot gewichtsverlies en dat alle vetten slecht zijn voor de gezondheid. Een ander onderwerp waar veel mensen mee worstelen, is in hoeverre gezonde producten duurzaam geproduceerd zijn. Bijvoorbeeld zuivelproducten: het heeft voordelen voor de gezondheid, maar heeft ook een hoge milieubelasting. Eikenaar: “Voor je gezondheid is het goed om iedere dag een beetje zuivel te nemen. In zuivel zitten namelijk veel goede voedingsstoffen en het verkleint het risico op onder andere darmkanker. Maar zuivel heeft ook een hoge milieubelasting. Ons advies is daarom een middenweg: eet de aanbevolen hoeveelheid zuivel voor de gezondheidswinst en voedingsstoffen, maar niet meer dan dat. Wil je liever geen zuivel? Een ongezoete sojadrink verrijkt met calcium en vitamine B12 staat bijvoorbeeld ook in de Schijf van Vijf. Gelukkig geeft het Voedingscentrum wetenschappelijk onderbouwde antwoorden op vragen, en ook veel tips, recepten en andere informatie over voeding. En je kunt de ‘Kies Ik Gezond?’-app gebruiken om een product te scannen of op te zoeken. Zo zie je meteen wat erin zit, en of dit in de Schijf van Vijf staat.”

Richtlijnen

Eikenaar voegt toe: “Wat je elke dag nodig hebt en hoe je dat invult: dat is natuurlijk voor iedereen anders. Want geen persoon is hetzelfde.” Er zijn aanbevelingen die variëren op basis van leeftijd, geslacht en activiteitsniveau. Richtlijnen geven hierbij specifieke aanbevelingen voor hoeveelheden voedingsstoffen en voedingsmiddelen die passen bij de behoeften van verschillende groepen. Dit helpt mensen om hun voedingspatroon af te stemmen op hun levensfase en behoeften. Mensen met overgewicht hebben meer gezondheidsrisico’s dan mensen met een gezond gewicht. Naarmate het overgewicht ernstiger is, ontstaan er meer en ernstigere gezondheidsproblemen. Mensen met abdominale obesitas (veel buikvet) hebben een extra hoog gezondheidsrisico. Daarnaast zijn er aanwijzingen dat hoe langer je overgewicht hebt, hoe hoger je risico op bijvoorbeeld hart- en vaatziekten en diabetes type 2 is. Het is en blijft een combinatie van factoren die samen helpen om een positieve kijk op het leven te behouden en stress te verminderen. Daarbij geldt dat gezonde gewoonten, zoals een gebalanceerd dieet, beweging en ontspanning, bijdragen aan zowel je lichamelijke als mentale welzijn.



HISTORIE VAN DE SCHIJF VAN VIJF

De oorspronkelijke Schijf van Vijf die het Voedingscentrum hanteert, werd bedacht door Cees den Hartog, de directeur van het Voorlichtingsbureau voor de Voeding, de voorloper van het Voedingscentrum. Deze Schijf van Vijf werd voor het eerst geïntroduceerd in 1953 en is in de loop der jaren geëvolueerd. Zo werden in de jaren ’70 adviezen toegevoegd over matiging van suiker en vet, en kreeg de Schijf een nieuw jasje. In 1981 werd de Schijf van Vijf vervangen door de Maaltijdschijf met vier vakken, die de aandacht vestigden op plantaardige producten. In 1991 verscheen de Voedingwijzer, die het idee van goede en foute voeding losliet. In 2004 keerde de Schijf van Vijf weer terug met enkele aanpassingen. En in 2016 werd duurzaamheid nog verder geïntegreerd in de adviezen, met nadruk op minder vlees, meer plantaardig eten en bewustwording van voedselherkomst.



Aanvankelijk ging Yusuf van Tas Verzekeringen en Risicobeheer de samenwerking met Voogd & Voogd aan om niet afhankelijk te zijn van één volmachtpartij. Maar al gauw bracht hij het gros van zijn verzekeringen onder bij Voogd & Voogd. Niet alleen vanwege de snelheid van acceptatie en het afhandelen van schadedossiers maar zeker ook vanwege het VoordeelPakket.

Het VoordeelPakket is echt appeltje eitje

Yusuf, Tas Verzekeringen en Risicobeheer

“Als ik het vergelijkingssysteem van Voogd & Voogd vergelijk met dat van concurrenten, dan kan ik alleen maar concluderen dat ik weinig concurrentie zie. Het systeem rekent, vergelijkt, is snel en toont zelfs de beste prijs bij een andere pakketsamenstelling. Het is ontzettend makkelijk en de maatschappijkeuze is nog steeds veel ruimer dan bij de concullega’s. Daardoor is de klant altijd goed verzekerd zonder teveel te betalen.”

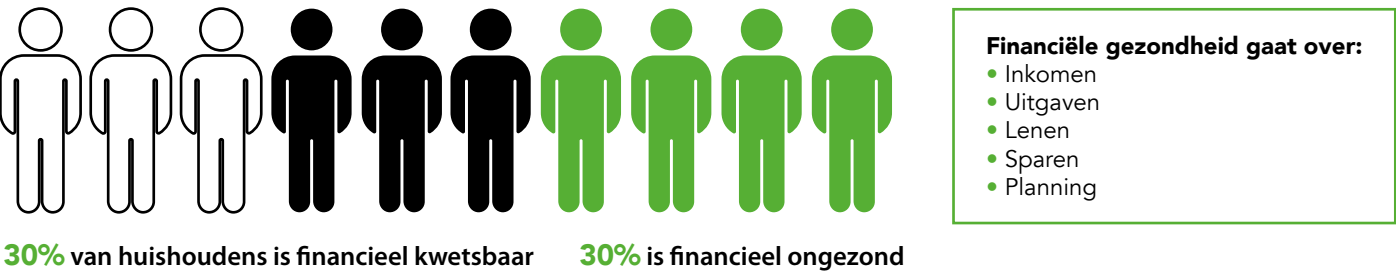
“De pakketvergelijker van Voogd & Voogd, het VoordeelPakket, dat is echt ‘appeltje eitje’! Waarom zou je naar de kruidenier, de slager, de groenteboer en de bakker gaan als je in de supermarkt alles hebt? Het systeem laat meteen de beste opties voor je klant zien. Dat is niet alleen gebruiksvriendelijk maar ook klantvriendelijk. Het is een prachtsysteem”, aldus Yusuf.

De waarde van het Voogd & Voogd VoordeelPakket

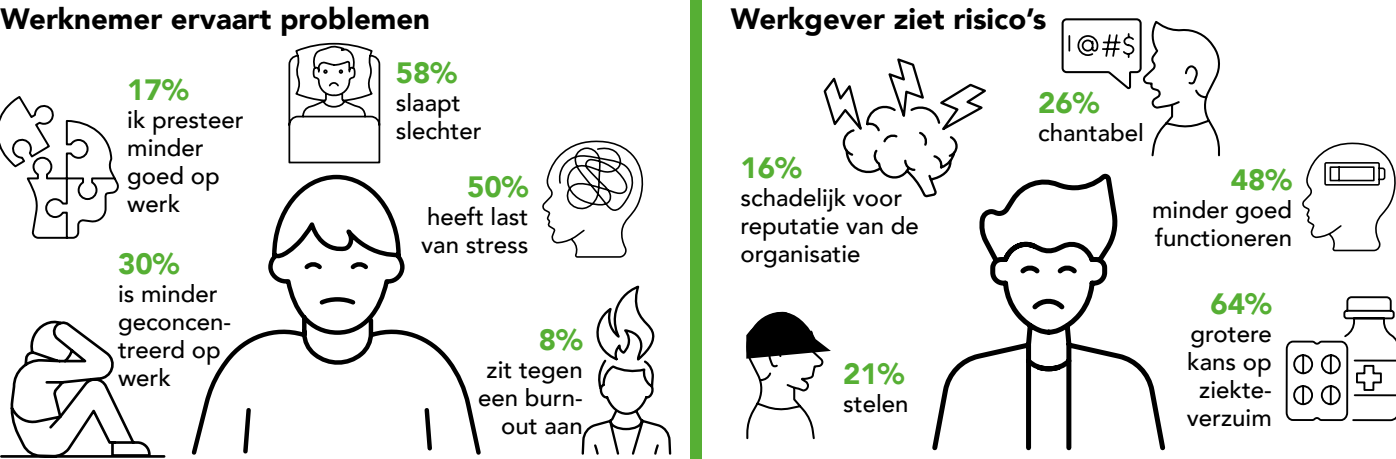
- Blijve klanten die tevreden zijn over de digitale Polismap; in één document zie je welke verzekering je hebt en wat je hiervoor betaalt.
- Eenvoudig en snel berekenen van een totaalpakket waarbij je met weinig vragen de klant al kunt voorzien van een complete offerte.
- Keuze uit verschillende maatschappijen binnen één pakket.
- In één oogopslag overzichtelijk wat verzekerd is en wat de verschillen tussen de maatschappijen zijn.
- Snel oplopende pakketkorting als je kiest voor voornamelijk één partij.



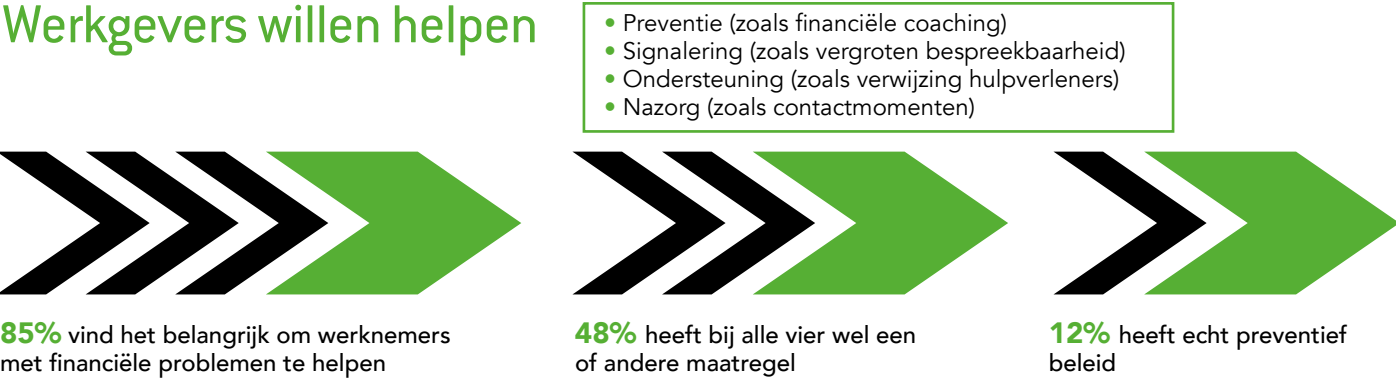
Steeds meer geldzorgen in Nederland



... met gevolgen op het werk



Werkgevers willen helpen



....en HR-professionals hebben daarvoor wel ondersteuning nodig





Landelijke Huisartsen Vereniging ziet financiële zorgen toenemen

Tekst Astrid Willemsteijn
Beeld Sanna Leupen

Het aantal mensen dat in 2022 elke maand maar net kon rondkomen, steeg van 35 procent naar 43 procent. En de groep Nederlanders die zegt goed te kunnen rondkomen, is in een jaar tijd afgenomen van 57 naar 44 procent. Ook de Landelijke Huisartsen Vereniging ziet het aantal patiënten met financiële zorgen in de spreekkamers toenemen, signaleert Aard Verdaasdonk, huisarts en voorzitter ad interim van de Landelijke Huisartsen Vereniging.

Armoede

Maar liefst acht op de tien Nederlanders geeft aan dat ze zich zorgen maken over de inflatie. Twee derde heeft het uitgavenpatroon daarom al aangepast, met name door goedkopere boodschappen te doen, minder energie te verbruiken en door minder geld te besteden aan eten buiten de deur en aan uitstapjes, blijkt uit Ipsos onderzoek. “Een op de vijf gezinnen heeft te maken met schulden. En financiële zorgen komen in alle lagen van de bevolking voor”, zegt Verdaasdonk. “Je ziet dat armoede een enorm effect heeft op de gezondheid van mensen. Wie continu piekert over onbetaalde rekeningen of het terugbetalen van hoge bedragen, ervaart vaak chronische stress. Dit kan leiden tot tal van fysieke en mentale problemen waarvoor tegenwoordig steeds meer mensen de huisarts opzoeken.”

‘Armoede heeft een enorm effect op de gezondheid’

Peilstok

“De reden waarom de huisarts met financiële problemen van patiënten te maken krijgt, is tweeledig, vervolgt Verdaasdonk. Allereerst zijn huisartsen ‘de peilstok van de maatschappij’. Wij als huisartsen zijn drempelloos toegankelijk. Wij zien daardoor patiënten met allerlei problemen, ook die wij niet kunnen oplossen, zoals financiële problemen. Het is voor een patiënt niet altijd een logische stap om met dergelijke problemen naar de gemeente te gaan. Daarnaast is de gehele maatschappij meer op de solotoer gegaan, waardoor een grote groep mensen vaker vergeten worden. Denk aan de gesprekken met oma of de buurvrouw. Hulp aan derden komt minder vaak voor. Een gesprek met je huisarts, die als vertrouwenspersoon wordt gezien, komt daardoor juist vaker voor. Met ‘meer tijd voor de patiënt’, een leidraad

die we als vereniging hebben opgesteld en die mogelijk gemaakt is in het Integrale Zorg Akkoord, zijn wij beter in staat te kijken naar de klacht achter de klacht. Door de langere consulten hebben huisartsen meer tijd om door te vragen, te luisteren, betere diagnoses stellen, beter doorverwijzen en oplossingsgericht te werk gaan. Waarbij dan blijkt dat de oplossingsrichting niet per se medisch is", licht Verdaasdonk toe.

Nauwe samenwerking

“Naast het feit dat wij in toenemende mate ook voor financiële problemen aanspreekpunt zijn geworden, zien we aan de andere kant ook een groep patiënten die juist om financiële redenen vaak weigeren medische hulp te zoeken, bijvoorbeeld uit vrees voor het eigen medische risico. Ze modderen dan zelf te lang aan, waardoor fysieke en mentale problemen alleen maar toenemen. Als huisartsen merken we op dat veel mensen om

‘Een op de vijf
gezinnen heeft te maken
met schulden én dit komt
in alle economische lagen
van de bevolking voor’

medische hulp vragen, maar eigenlijk andere problemen hebben. Het gaat dan over eenzaamheid, slechte huisvesting, geen werk, maar ook geldproblemen. In landen als Duitsland, Frankrijk en België ligt de focus eerder op het oplossen van financiële problemen, wat kan helpen voorkomen dat mensen ziek worden of zich ziek voelen door hun sociale omstandigheden. Het is de combinatie van een robuust sociaal vangnet, armoedebestrijdingsmaatregelen, hoogwaardig onderwijs en economische stabiliteit die in deze landen bijdraagt aan een lagere incidentie van fysieke klachten als gevolg van geldproblemen. In Nederland zouden we deze preventieve benadering dus beter moeten implementeren. Een nauwe samenwerking tussen eerstelijnszorg en de schuldhulpverlening zorgt dan voor verlichting. Met interventies en informatie kunnen huisartsen, praktijkondersteuners, financieel adviseurs en andere professionals in de eerstelijnszorg samen met de gemeente bouwen aan warme verwijzing bij geldzorgen.”



Alle lagen van de bevolking

“Daarbij is het belangrijk om te erkennen dat iedereen die geldzorgen heeft geconfronteerd kan worden met de stress en uitdagingen die gepaard gaan met financiële problemen. Het is van belang om ondersteuning en hulp te bieden aan mensen in alle lagen van de bevolking die met deze zorgen te maken hebben. Alle zorgpartijen die aan het Integrale Zorg Akkoord deelnemen benadrukken dat ‘Health in All Policies’ belangrijk kan bijdragen om de gezondheid van de Nederlanders te verbeteren. Het beoogt de gezondheid van de bevolking te verbeteren door gezondheidsbevordering en preventie op te nemen in beleidsbeslissingen in alle departementen, met als doel een gezondere en meer welvarende samenleving te creëren.”

Bestaanszekerheid

“Huisartsen hebben een poortwachtersfunctie. Maar dan moeten de poorten daarachter, bij andere hulp- en zorgverleners, wel opengaan. Nu lijken ze wel eens op slot te zitten. Zodra er betere afspraken komen, sneller doorverwezen kan worden, kunnen klachten directer worden aangepakt. Namens de LHV benadruk ik constant het thema ‘bestaanszekerheid’. Wanneer we de bestaanszekerheid van mensen vergroten, dan raken we de echte preventie. Armoedebestrijding, onderwijs, gezonde voeding en veilig werken en wonen; daarin kunnen we grote stappen maken om de gezondheid van mensen te verbeteren.”

‘Huisartsen hebben een poortwachtersfunctie’

Meer aandacht

“Dit moeten we samen doen, want preventie is echt beter dan genezen. Dit vereist ook inzet van de regering, de Tweede Kamer en de maatschappij als geheel. Een nieuwe regering zou prioriteit moeten geven aan het vergroten van bestaanszekerheid en het algemeen belang boven individueel gewin moeten stellen. De rol van de overheid is dus cruciaal; het is belangrijk dat zij zich richt op het helpen van de meest kwetsbaren in de samenleving en een eenvoudiger systeem voor sociale voorzieningen overweegt. Dit moet niet bepaald worden door politieke partijen, maar gezien worden als een gedeelde verantwoordelijkheid voor alle partijen. Het is te hopen dat de nieuwe Tweede Kamer en de regering dit serieus oppakken.”

Samen goud... Zeker verder

In 1973 legden Jaap en Tineke Meijers het fundament voor het huidige Meijers assurantiën. Een stevige basis blijkt, want dit jaar stond geheel in het teken van het 50-jarig jubileum. In een interview met grondlegger Jaap Meijers, huidige CEO Daniel de Swaan en hoofd communicatie Leslie de Swaan-Meijers, nemen we je mee in de ontwikkeling van het prachtige bedrijf.

50 jaar Meijers, kunnen jullie vertellen hoe het allemaal begon?

Meijers: "In mijn jeugd was ik betrokken in de sportwereld, wat mij een uitgebreid netwerk opleverde. Na mijn schooltijd begon ik bij assurantiemakelaar Franco Mendes in Amsterdam. Na zeven jaar geweldige jaren, startte ik in 1973 met de goedkeuring van mijn werkgever mijn eigen onafhankelijke assurantiëkantoor. Mijn vrouw en ik begonnen letterlijk vanuit de slaapkamer en nu telt het bedrijf ruim 430 medewerkers. Maar de mentaliteit is nog hetzelfde als toen," vult Meijers aan. "Het leveren van persoonlijke dienstverlening. Onze kernwaarden hebben betrekking op het speelveld tussen klant, makelaar en verzekeraar." "We streven naar duurzame relaties en we zetten ons volledig in," voegt Leslie de Swaan toe. Tegenwoordig is Jaap Meijers niet meer betrokken bij de dagelijkse gang van zaken; hij is lid van de Raad van Commissarissen. Een Raad met vijf getalenteerde mannen en vrouwen.



helpen voorkomen en om er voor onze klanten te zijn als het soms toch misgaat. Of het nu gaat om schadeverzekeringen of om employee benefits. Wij brengen specifieke risico's in kaart, dekken deze zo nodig af en bieden continuïteit. Onze 'in huis' partners zijn Meijers Credit en Meijers Vitaal. We zijn vanaf de oprichting lid van WBN, het Worldwide Broker Network. Een succesvol internationaal netwerk, opgezet in 1989 voor onafhankelijke intermediairs, waar Jaap zelfs één van de oprichters van is. Dat heeft ons erg veel gebracht, niet alleen klanten, maar juist ook expertise. Dit professionele netwerk is vertegenwoordigd in 110 landen en is het grootste onafhankelijke netwerk in haar soort", aldus De Swaan.

Successen moet je delen

"Zoals aangegeven staat dit jaar in het teken van ons vijftig jarig jubileum. We hebben bijna iedere maand iets bijzonders georganiseerd zodat we iedereen op een eigen wijze in het zonnetje konden zetten. Relaties, leveranciers en medewerkers. Een jaar vol met verrassingen. En de grootste verrassing kregen we zelf van onze medewerkers. Zonder dat we het wisten hadden zij een townhall (red.: een vergadering bedoeld voor iedereen in de organisatie) georganiseerd waarin wij als familie in het zonnetje werden gezet. Een groter compliment bestaat niet. Daarnaast ontvingen we van de medewerkers een schitterend kunstwerk met een fotoboek vol quotes en anekdotes. Erg bijzonder. Dat geeft direct aan hoe de onderlinge sfeer is. We zijn hier enorm trots op," vertelt Leslie de Swaan.

Samen goud, zeker verder

"We geloven dat werken alleen maar leuker wordt als je lekker in je vel zit. Daarom maken we serieus werk van talentontwikkeling en vitaliteit, een thema dat in deze uitgave van Adfiz centraal staat. Denk aan online cursussen, mentoren, interne en externe coaches en het creëren van een persoonlijk ontwikkelplan. Ook op sportief gebied is het aanbod groot. We zijn een vitaal bedrijf en dat willen we blijven uitstralen."

Als je niet kunt vermenigvuldigen kun je ook niet delen

"Van oudsher lag de nadruk op schadeverzekeringen. Maar in de loop van de tijd breidde de expertise zich uit tot de volle breedte van het vakgebied en groeide de portefeuille mee. Ook voegde de volgende generatie zich bij de toegewijde groep specialisten. Waaronder schoonzoon Daniel de Swaan. Inmiddels CEO. De Swaan: "Toen ik begon, was mijn vrouw Leslie de rechterhand van haar vader. Er werkten zo'n 60 personen en Meijers was ook internationaal actief. De kracht was, onderscheidend zijn, zorgen voor de juiste expertise op de juiste plaats en doen wat je belooft. Soms liggen oplossingen voor de hand, terwijl andere situaties creatief denken en out-of-the-box benaderingen vereisen," vertelt De Swaan. "Ik kan in alle oprechtheid zeggen dat Meijers een onderneming is met een menselijke aanpak, gedreven door de wil om goed te presteren en met een enorme betrokkenheid. Bovendien hebben we een groep partners aangetrokken die echt het verschil maakt. Zij ondernemen mee met Meijers en samen realiseren we jaarlijkse groei. Ons succes delen we graag met onze medewerkers. Het gevoel van saamhorigheid is daardoor uiterst krachtig."

Groei en expansie

"In bijna een halve eeuw is dit familiebedrijf uitgegroeid tot één van de grootste onafhankelijke assurantiemakelaars van Nederland. Dit hebben we gerealiseerd door organische groei en een paar overnames. Nu werken we met circa 430 specialisten voornamelijk op het gebied van risicomanagement en samen zorgen we ervoor dat alle klanten, klein of groot, adequaat verzekerd zijn. Wij zijn er om te adviseren, schade te

DISCUSSIE

Geldstress heeft gevolgen voor het leven en algehele welzijn van mensen. Het NIBUD becijferde dat een werknemer met financiële problemen die voltijds werkt en een modaal salaris verdient, een werkgever gemiddeld 13.000 euro per jaar kost door verminderde concentratie, lagere productiviteit en een hoger verzuim. In enkele cao's is daarom geregeld dat werknemers periodiek gratis financieel advies kunnen inwinnen. Zou die mogelijkheid niet standaard in alle cao's moeten worden opgenomen?

Periodiek gratis financieel advies helpt bij het doorbreken van het taboe rondom praten over geldzaken op de werkvloer. Dat is een goede zaak bij onderwerpen als pensioenopbouw en de gevolgen van meer of minder werken, maar kan cruciaal zijn bij levensgebeurtenissen die de financiële situatie van de werknemer hard raken. Denk aan baanverlies van een partner, de stijging van energiekosten of een scheiding. In het kader van ons project financieel fitte werknemers kregen we de afgelopen jaren veel signalen over de omgang met geldzorgen op de werkvloer. We hebben geleerd dat het voor zowel werkgever als werknemer moeilijk kan zijn om het gesprek hierover aan te gaan. Bij werknemers is er vaak sprake van schaamte, en de zorg dat het bespreken van de situatie gevolgen heeft voor hun baan. Veel werkgevers zijn best bereid te helpen, maar hopen dat de werknemer daar zelf om vraagt en komen zelf pas in actie bij een loonbeslag of ernstig ziekteverzuim. De drempel om over geldzaken te praten is lager wanneer een periodiek financieel advies een standaard secundaire arbeidsvoorwaarde is en dit ook bekend is bij werknemers. Gelukkig is in enkele bedrijfstakken al geregeld dat een financieel adviseur beschikbaar is die preventief overzicht kan bieden en kan helpen wanneer een werknemer er behoefte aan heeft. Ik ben dus een voorstander van het standaard opnemen van periodiek gratis financieel advies in cao's. Het zou goed zijn wanneer leidinggevenden en personeelsadviseurs daarnaast worden getraind in het herkennen, bespreken en verwijzen bij geldzorgen. Want ook met een periodiek financieel advies in een cao blijft de werkgever in een goede positie om een helpende hand te bieden bij geldzorgen. De website financieelfittewerknemers.nl biedt informatie, handige tips en tools om werkgevers daarin te ondersteunen.

Christian Meijer
Wijzer in geldzaken
hoofd

Het interessante aan geldstress is dat het meer is dan alleen de objectieve financiële situatie. Zelfs als de problemen op papier mee lijken te vallen, kunnen ze veel stress veroorzaken, met alle gevolgen van dien. Ook life events zoals een scheiding, verhuizing of uitbreiding van het gezin kunnen een grote impact hebben op de financiële situatie. Zou een gesprek met een financieel adviseur tot verlichting leiden? Dat hangt ervan af. Geldstress is een combinatie van het gevoel hebben dat je te weinig geld hebt en een gebrek aan grip hebt op je financiële situatie. Deze stress kan afnemen wanneer iemand je helpt het inkomen te vergroten. Bijvoorbeeld door het aanvragen van toeslagen of eventueel het besparen op uitgaven. Of wanneer iemand je kan helpen meer grip te krijgen, bijvoorbeeld door je administratie op orde te brengen, te budgetteren of te helpen sparen voor een buffer. Uit onderzoek blijkt dat er veel drempels zijn tot het zoeken van hulp bij financiële problemen. Zo denken we vaak dat we er nog wel uit komen en lossen onze problemen liever zelf op. Ook hangt er rondom problemen met geld veel schaamte. Wat zullen anderen wel niet denken? Dit kan ertoe leiden dat het moeilijk is om in actie te komen. Het verlagen of weghalen van drempels tot hulp kan ervoor zorgen dat men sneller hulp zoekt. Wat kan helpen is om voorzieningen die kunnen helpen laagdrempelig, gratis en anoniem aan te bieden. De mogelijkheid om via de werkgever gratis financieel advies in te winnen, zou de drempel tot hulp kunnen verlagen.

Alien van der Vliet
Kenniscentrum Psychologie en
Economisch Gedrag
onderzoeker en adviseur

Het antwoord op deze vraag is wat De Unie betreft een volmondig JA. Wij werken dan ook dag in dag uit aan het realiseren van gratis financieel advies voor medewerkers. De Unie, van oudsher een vakbond voor middelbaar en hoger personeel in industrie en dienstverlening, pleit al sinds 2016 voor een zogenaamde 'financiële foto' in de cao's waar wij betrokken bij zijn. Naast arbeidsmarkt fit en gezondheid fit, is financieel fit één van de drie pijlers van onze visie op duurzame inzetbaarheid van medewerkers. Inmiddels zijn we al weer toe aan de volgende stap in het ondersteunen van onze leden en niet-leden: de budgetcoach. Want inzicht is zinvol en behulpzaam, maar ondersteuning bij het maken van financiële keuzes op basis van dat financiële inzicht werkt beter en geeft rust. In grote sectoren als de metaal (zoals cao Metalektro), bij pensioendienstverleners (zoals APG, AZL en PGGM), in de financiële sector (zoals bij ABN AMRO, ING en Volksbank), maar ook bij het UWV en CBR zitten dit soort afspraken al in de cao's die wij hebben afgesloten in de afgelopen jaren. In samenwerking met een partner hebben we diverse diensten ontwikkeld waarbij we werknemers helpen met het krijgen van grip op en inzicht in geldzaken. We focussen op het tijdig signaleren en herkennen van stressklachten en vooral hoe deze voorkomen kunnen worden. Door middel van persoonlijke coaching of in groepsverband (workshops) aanbieden, begeleiden en ondersteunen wij werknemers bij dit soort vraagstukken. De Unie zal ook de komende jaren blijven hameren op het belang van financieel fitte medewerkers. Niet alleen voor de medewerker zelf maar ook voor de werkgever. Want financieel inzicht geeft financiële richting, en financiële richting geeft rust en rust geeft ruimte. Ruimte om keuzes te maken in het belang van jezelf.

Gertjan Tommel
De Unie
coördinator arbeidsvoorwaardenbeleid

Voor veel mensen zijn geldzaken (en pensioen) geen favoriete onderwerpen. Toch is het belangrijk dat alle werknemers inzicht krijgen in hun financiële situatie. Daarom bieden de werkgeversverenigingen WENB (voor bedrijven in de sectoren energie, telecom, recycling en milieu), WWb (drinkwaterbedrijven) en de Vwww (waterschappen) hun leden een ledenvoordeel voor het financieel inzichtgesprek. Voor de sector GEO (Grondstoffen Energie en Omgeving) financiert het O&O fondsen Energie het Financieel inzicht voor werknemers, als pilot zelfs voor 100%. Dit ondersteunt vanuit de cao het recht van medewerkers om tweemaal in hun werkzame leven een financieel adviesgesprek van hun werkgever te krijgen. Een ander initiatief is Geldvinder van de pensioenuitvoerder APG. Door een persoonlijke financiële fitheidstest krijgen medewerkers online inzicht hoe financieel fit zij zijn en wat zij nog kunnen verbeteren. Verschillende werkgevers binnen onze sectoren bouwen inmiddels ervaring op met de verschillende initiatieven. Binnen het duurzame inzetbaarheidsbeleid is financiële fitheid vaak onderbelicht. En dat terwijl helder inzicht in de financiële gevolgen van life events van belang is om goede keuzes te maken en in beweging te komen. Financieel inzicht is van belang voor iedereen ongeacht leeftijd, inkomen en vermogen of juist schulden. Wij merken dat er bij werknemers op dit onderwerp nog vaak 'schuld en schaamte' zit. Dit beperkt de openheid tussen werkgever en werknemer. Door financiële fitheid op te nemen in het duurzame inzetbaarheidsbeleid, in de cao en dit onderwerp voor iedereen toegankelijk te maken kun je daarvan profiteren. Het getuigt van goed werkgeverschap als je als werkgever medewerkers helpt inzicht te krijgen in hun financiële situatie, op verschillende momenten in hun loopbaan. Werkgevers ondersteunen door financieel inzicht aan te bieden als ledenvoordeel, het onderwerp op te nemen in de cao en ervoor te zorgen dat het deel uitmaakt van het duurzame-inzetbaarheidsbeleid helpt daarbij.

Andrea van de Velde
O&O Fonds
programmamanager duurzame
inzetbaarheid



Allianz, uw partner in de bouw
Ruime expertise in complexe bouwrisico's

Daag ons uit voor de beste offerte!

Ruime expertise in complexe bouwrisico's

Allianz is in Nederland een grote speler in het verzekeren van grote en complexe risico's via de beurs. Met onze sektorkennis en expertise kunnen wij u als adviseur in de provinciale markt uitstekend ondersteunen. Zeker bij de complexere of grotere MKB-plus risico's. Heeft u een klant in de bouw in de boeken? En bent u op zoek naar een alternatief?

Bijvoorbeeld voor zijn aansprakelijkheidsverzekering of CAR? Of voor zijn wagenpark? Ga dan eens voor een second opinion naar Allianz en daag ons uit voor een totaalofferte!

Zie voor meer informatie: www.allianz.nl/bouw
Of neem contact op met uw accountmanager.



Blokje om

Ik praat niet vaak met vrienden over geld, maar onlangs toch. In een café; met een biertje. Eén van mijn vrienden klaagde over de moeite die hij moet doen om zijn hypotheek volledig af te lossen. Hij wil geen enkele schuld meer overhouden. Dat valt hem niet gemakkelijk: een biertje kan hij nog betalen, maar hij ziet af van vakanties. Om het jaar een weekje weg; meer zit er voor hem niet in. Ik vroeg hem waarom hij dat wil: het is toch helemaal niet nodig om volledig af te lossen. "Jawel man," antwoordde hij. "Schulden zijn ongezond. Wil je financieel een beetje fit zijn, dan moet je van je schulden af!"

Ik begrijp het idee wel. Het hebben van een schuld klinkt niet fijn. 'Schuldig' en 'schuldenaar' hebben beide een negatieve klank. En voordat ik wat kaas had gegeten van geldzaken dacht ik ook dat het ongezond is om schulden te hebben. Nu weet ik beter. Ik hou een hypotheek aan van een kwart van de waarde van m'n huis. Dat lijkt me fit genoeg.

Het financiële domein is zo interessant omdat mensen intuïties hebben die vaak niet helemaal kloppen. Op het eerste gezicht lijkt het ongezond om schulden te hebben, maar als je er wat langer over nadenkt, dan realiseer je je dat het voldoende is wanneer je (i) méér bezittingen hebt dan schulden, en (ii) de rente op die schulden makkelijk kunt dragen. Wel bezittingen hebben en helemaal geen schulden, is helemaal niet nodig.

Financieel fit zijn betekent niet dat je een marathon moet kunnen lopen. Een blokje om kunnen joggen is voor de meesten fit genoeg.

Bas Haring

Bas Haring is filosoof en informaticus. Aan de universiteit van Leiden is hij bijzonder hoogleraar publiek begrip van wetenschap en oprichter van het masterprogramma media technologie van LIACS. Hij is daarnaast schrijver. Hij schreef onder meer Kaas en de evolutietheorie, Voor een echt succesvol leven, Waarom cola duurder is dan melk en Why Biodiversity Loss is Not a Disaster. Op televisie presenteerde hij voor de RVU de programma's Stof, Haring en Wisebits. Hij schrijft ook columns voor onder meer de Volkskrant.

‘Jong Management leden bepalen zelf de thema’s van de bijeenkomsten’

Tekst Sébastien Wulms
Beeld Wilco van Dijen

Adfiz Jong Management is het verenigingsnetwerk voor (toekomstige) eigenaars en managers tot 45 jaar. Een aantal keer per jaar komt de groep bij elkaar om met vak- en leeftijdsgenoten ervaringen uit te wisselen en nieuwe ontwikkelingen te bespreken. Begin november waren de Jonge Managers in Zwolle waar onder andere een presentatie over hospitality en gastvrijheid bij sterrenrestaurant De Librije op het programma stond.



Communicatieadviseur Melissa Verhaag, zelf dertiger en binnen de vereniging samen met Femke Kuipers verantwoordelijk voor de Jong Managementbijeenkomsten, legt uit dat tijdens de bijeenkomsten altijd een thema centraal staat: “Wat het thema wordt van een bijeenkomst bepalen de leden van Jong Management zelf. Het zijn dus altijd onderwerpen die binnen de groep leven, waarover ze meer willen weten. Zo hebben we het eerder gehad over risico-management, adviseurs van de toekomst en belemmerende overtuigingen. Tijdens de informatieve en vooral ook interactieve sessies gaan we in gesprek met een expert op het gebied van het thema.”

“Stond de laatste bijeenkomst in het teken van hospitality en gastvrijheid,” vervolgt Verhaag. “Klanten op hun gemak stellen is een belangrijk aspect van het adviesvak. Het maakt het makkelijker om de achterliggende motivatie van klanten op het gebied van hun financiële

wensen helder te krijgen. Met Wft diploma’s ken je de inhoud van het adviesvak, maar juist door een goede omgang met klanten kun je het verschil maken. En waar kan je nou meer leren over gastvrijheid en hoe om te gaan met klanten dan bij sterrenrestaurant De Librije, overigens een klant van een oud-Jong Manager”.

Volgens Verhaag was het bezoek voor de 20 aanwezige jonge managers een inspirerende ervaring: “Gert Wiltvank, Maitre d’Hotel bij De Librije, vertelde hoe ze ervoor zorgen dat de klant zich van binnenkomst tot afscheid op zijn gemak voelt en hoe belangrijk het is om goed aan te voelen hoe je met de klant moet omgaan. Dicht bij jezelf blijven is daarbij cruciaal, volgens Gert, want zo blijf je authentiek. Daarnaast noemde hij vernieuwing als essentieel ingrediënt om op topniveau te kunnen blijven presteren. Dat zijn inzichten en lessen waar adviseurs ook iets aan hebben.”



Vera Lucas (34), mede-eigenaar en adviseur bij Assurantie- en Adviesbureau Lucas in Vroomshoop
“Tien jaar geleden hebben mijn zus en ik het kantoor van mijn vader overgenomen. Hij, op zijn beurt, heeft het weer overgenomen van zijn vader, die er in 1948 mee gestart is. Daarmee bestaan we dit jaar 75 jaar. Het adviesvak én ondernemerschap hebben we dus met de paplepel ingegoten gekregen. Het is mooi om zo’n bedrijf met een rijk verleden en diepgeworteld in de regio te mogen voortzetten. Maar het brengt ook veel verantwoordelijkheden met zich mee, want je wilt het goed doen, voor de klanten en voor het team. Het betekent ook dat je met de tijd mee moet bewegen en continu blijft bijleren. Het mooie van Jong Management is dat je met generatiegenoten kunt sparren over ondernemerschap en het adviesvak. Wat speelt er in de branche? Wat gaat de toekomst brengen? Hoe ga je daarmee om? Soms krijg je van je collega’s erkenning voor hoe je een bepaalde situatie hebt aangepakt en soms leer je zaken op een andere manier te bekijken. Voor mij is dat heel waardevol. Daarnaast zijn de Jong Managementbijeenkomsten vooral ook heel gezellig, met collega’s uit alle windstreken.”

‘Klanten op hun gemak stellen is een belangrijk aspect van het adviesvak’



Erik Visscher (37), eigenaar en adviseur zakelijk bij Vrieling Westerbork in Westerbork
“Ik heb altijd veel werk gestoken in het opbouwen en goed onderhouden van mijn netwerk. Ik vind dat belangrijk en merk dat het me veel oplevert: kennis delen is immers kennis vermenigvuldigen. Dus toen ik, nadat ik mijn studies had afgerond en ervaring had opgedaan bij verschillende bedrijven in de financiële sector, in het adviesbedrijf van mijn vader stapte, was het voor mij een vanzelfsprekendheid om me aan te sluiten bij Jong Management. Het mooie daarvan is dat je met andere jonge ondernemers die tegen dezelfde zaken aanlopen, dezelfde vragen hebben en uit eenzelfde generatie komen van gedachten kunt wisselen. We hebben namelijk allemaal min of meer dezelfde horizon: in de komende – pakweg – 20, 30 jaar waarde toevoegen aan het bedrijf én de branche. Dat schept een band. En van mensen die dicht bij je staan en die je vertrouwt neem je – dat geldt in ieder geval voor mij – makkelijker iets aan. Ook is het gezellig; na afloop een borrel met elkaar is ook niet onbelangrijk. Wat ik daarnaast waardeer aan de Jong Managementbijeenkomsten, is dat we zelf onderwerpen en thema’s kunnen inbrengen. Zo zijn we met z’n allen regisseur van onze eigen ontwikkeling. Hoe mooi is dat!”

Michiel Meijer, commercieel directeur bij TAF: “De toekomst van de financieel adviseur is gisteren al begonnen”

Als mens kun je jezelf makkelijk adapteren en aanpassen aan wat er om je heen gebeurt. Zorg ervoor dat je als financieel adviseur je sneller dan een ander aanpast aan de omstandigheden én de technieken die er zijn omarmt. Want als je vooruitkijkt, ben je altijd sneller dan een ander. En als je dat doet is je toekomst gegarandeerd. Dat is eigenlijk mijn boodschap aan elke financieel adviseur in Nederland.

Met welke omstandigheden hebben we dan te maken?

We zien een samenleving die sterk individualiseert maar er zijn ook tegenbewegingen om mensen in bescherming te nemen. Denk bijvoorbeeld aan de verplichte AOV. En enerzijds omarmen we de techniek -het gebruik van brondata en het geven van online advies om maar wat te noemen- maar zien we ook dat er behoefte blijft bij consumenten aan persoonlijk contact.

En daar ligt wat mij betreft de toekomst van de adviseur: waar persoonlijk contact waarde heeft, voeg je dat aan de keten toe! Ga daarin wel mee met de communicatievoorkeuren van de huidige en toekomstige doelgroep. Denk bijvoorbeeld aan de inzet van social en nieuwe media.

De macro-economische uitdagingen

Er is veel onrust in de wereld om ons heen: oorlog, aantal faillissementen dat oploopt, inflatie, instabiele olie- en energieprijzen en de verwachting is dat in 2024 meer dan 1 miljoen Nederlanders onder de armoedegrens leven. Dat is eigenlijk bizar. Onder jouw klanten zijn er dus mensen die niet meer weten hoe ze de eindjes aan elkaar moeten knopen. Begin jij daar met jouw klant een gesprek over?

Dit heeft allemaal invloed op het consumentenvertrouwen. Sinds de zomer heeft de consument steeds minder vertrouwen in de economische situatie en ziet hij zijn eigen financiële situatie steeds somberder in.

Grip op inkomsten en uitgaven

De economische ontwikkelingen en financiële zorgen leiden bij veel consumenten tot financiële onrust. De consument heeft (onvoldoende) grip op inkomsten en uitgaven en is op zoek naar zorgeloosheid. En dat kun jij als financieel adviseur brengen. Eigenlijk spreek ik al lange tijd van financieel regisseur in plaats van financieel adviseur, omdat de term

financieel adviseur allang de lading niet meer dekt. Je bent veel meer dan een productspecialist met veel kennis van zaken. Je vervult de ultieme gidsfunctie voor jouw klant door te weten wat er bij je klant speelt en er op die momenten te zijn als je klant het nodig heeft.

Waar liggen jouw kansen?

Verduurzamen blijft belangrijk. En vergeet ook niet de ik-moet-en-wil-verhuizen- klant door scheidingen en relatiebreuken. Als er dan een eigen woning in het spel is wil je dat je klant op zo'n moment aan jou denkt. De verplichte AOV gaat er linksom of rechtsom komen. In welke vorm dat weten we nog niet. Maar jij kunt hierop anticiperen.

Het is belangrijk dat je ook je eigen aannames beteugelt. Als je naar HDN-data kijkt, dan zie je dat maar een beperkt aantal adviesgesprekken worden afgerond met een hypotheek en een bescherming bij arbeidsongeschiktheid. Een klant doet aannames (ik raak echt niet arbeidsongeschikt, een verzekering keert toch nooit uit) en een adviseur doet ook vaak aannames (de klant vindt de premie te hoog of is best wel risicobereid). Echter, consumenten overschatten hun financiële weerbaarheid, maar ze onderschatten de financiële consequenties van risico's. En dus hebben ze daar de hulp bij nodig van een financieel adviseur.



Adviseur van de toekomst

Beweeg als adviseur mee met omstandigheden en ontwikkelingen. Omarm IT en de technische mogelijkheden. Denk daarbij aan het gebruik maken van brondata. Waarom vragen veel adviseurs nog een loonstrook op die wordt gemaaid via onbeveiligde lijnen? Dit is allemaal niet meer nodig. Ook zijn er mogelijkheden om een adviesrapport automatisch te generen via ChatGTP of contact met een bestaande klant te hebben via een digitale assistent. Dat geeft jou tijd om er echt persoonlijk voor de klant te zijn op die momenten dat het ook echt waarde toevoegt.

De adviseur van de toekomst is breed ontwikkeld, geïnteresseerd in mensen en wil mensen helpen. Je wilt ze zorgeloosheid bieden. Dat betekent dat je dingen niet aanneemt maar ontdekt en dus altijd doorvraagt bij antwoorden als alleen ja of nee. Als je je inleeft in de wereld van je klant, dan kun je er op die momenten zijn waar het waarde toevoegt. En dan wordt prijs ineens in ander perspectief geplaatst.

Ben je met de juiste dingen bezig?

Wij als sector en jij als financieel adviseur moeten ons steeds weer blijven afvragen: zijn we met de juiste dingen bezig, wat kan ik verbeteren om mezelf opnieuw uit te vinden.

Ook wij bij TAF staan hier continu bij stil. Wij hebben in ieder geval helder dat we de komende jaren zorgeloosheid willen bieden. Nu én in de toekomst. En niet alleen aan de consument. Maar ook de vele advieskantoren waar TAF intensief mee samenwerkt. Die zorgeloosheid bieden we niet alleen door middel van onze producten. Maar ook met onze dienstverlening. Wij gaan nog meer digitaliseren waar het kan en nog meer persoonlijk contact bieden waar het ook echt waarde toevoegt. Doe jij mee?



‘Drones brengen we onder bij een internationale luchtvaartverzekeraar’

Tekst Sébastien Wulms
Beeld Wilco van Dijen

Gemeente Hoeksche Waard in Zuid-Holland beslaat ruim 320 km² en behoort daarmee qua oppervlakte tot de grotere gemeenten van Nederland. Sinds 2022 beschikt de gemeente over een professionele drone waarmee onder andere geodata worden verzameld. De drone wordt ingezet bij toezicht en handhaving. “De tijdwinst die we behalen met de drone en de toepassingsmogelijkheden zijn ongekend”, vertelt Jörgo Moritz, senior functioneel beheerder bij de gemeente en verantwoordelijk voor het droneteam.

Om een goed beeld te krijgen van hoe gemeente Hoeksche Waard zich ontwikkelt, cirkelt eens per jaar een vliegtuig boven de gemeente om luchtfoto's te maken. “Die foto's bieden een schat aan informatie over bouwprojecten, het stratenplan, landbouwgebieden, waterwegen en ga zo maar door”, legt Jörgo Moritz uit. “Maar er kleven ook enkele nadelen aan deze vorm van luchtfotografie: het is duur, kan in verband met de optimale weersomstandigheden en omdat er dan nog geen bladeren aan de bomen zitten alleen in het vroege voorjaar plaatsvinden én het is slechts een momentopname. Hoe zaken zich tussentijds ontwikkelen halen we daar niet uit. De drone kan ons die informatie wel leveren.”



‘Dronefoto's bieden een schat aan informatie over bouwprojecten, het stratenplan, landbouwgebieden, waterwegen etc’

Twin city

“Die informatie is cruciaal bij het optimaal vormgeven van het ruimtelijk beleid en verrijkt onze informatiehuishouding”, vervolgt wethouder Robin Heij. “Daarnaast helpt het om de dienstverlening richting de inwoners te verbeteren en te versnellen. Neem nu zoiets als de onroerendezaakbelasting; hoe nauwkeuriger onze data, hoe beter de WOZ-waarde kan worden bepaald, wat resulteert in juiste OZB-aanslagen voor onze inwoners en ondernemers. Maar ook vergunningsaanvragen voor (ver)bouwwerkzaamheden of het inrichten van het terrein kunnen we met de juiste data sneller behandelen en afhandelen.” Naast deze directe toepassingen speelt voor de wethouder ook nog iets anders: “Waar we uiteindelijk naartoe willen, is het creëren van een digitale *twin city* waarmee we de hele Hoeksche Waard tot in detail in 3D vastleggen. Daarmee kunnen we voor we echt met een nieuwbouwproject beginnen, wegen aanleggen of bijvoorbeeld zonnepanelen plaatsen, zien wat de effecten ervan zijn op de omgeving. Zo ver is het nog niet, maar dat is wel onze ambitie.”

Laagvlieggebied

Voor de aansprakelijkheidsverzekering van de drone (voor de insiders: een Matrice 300 RTK, uitgerust met een hoge resolutie camera met zoom, wide-angle en infrarood en met een totaalgewicht van circa 6kg) is gemeente Hoeksche Waard in zee gegaan met Adfizlid Driessen & Rappange uit Amsterdam, specialist op



het gebied van luchtvaartverzekeringen. René Moritz, manager bij het adviesbureau én de broer van Jörgo: “Niet iedereen mag grote en professionele drones zoals de Matrice besturen. De belangrijkste verzekeringseis is dat de dronepiloot zijn vlieg- en vaardigheidsbewijs heeft gehaald.” Zadok Buurmans, één van de twee dronepiloten bij de gemeente, daarover: “Dat is een pittige opleiding. Zeker als je de drone inzet boven bewoond gebied. Waar we hier in de Hoeksche Waard

ook rekening mee moeten houden, is dat dit gebied is aangewezen als laagvlieggebied voor Defensie. Dus voor de drone de lucht in kan, moeten we altijd afstemmen met Defensie.”

Risico onderbrengen

René Moritz: “Omdat er binnen de opleiding zware eisen worden gesteld aan zaken als waar, hoe en door wie de drone mag worden bestuurd, is naast het hebben van een brevet verder alleen het gebruik bepalend voor de risico-inschatting. De meeste risico's zullen vallen in de zogenoemde ‘open’ of ‘specific’ categorie. Daarvoor hebben wij, als enige partij in Nederland, een soort collectiviteit en een eigen bevoegdheid om risico's namens een internationale luchtvaartverzekeraar (voorheen de Nederlandse Luchtvaartpool) te accepteren. Dat is een partij waarmee wij al sinds jaar en dag zakendoen. Want hoewel er ook online aanbieders voor droneverzekeringen zijn, kiezen wij bij luchtvaartverzekeringen, en dus ook bij drones, doelbewust voor een verzekeraar die we kennen en die makkelijk aanspreekbaar is. De schade-cijfers voor drones mogen dan wel laag zijn, als er iets gebeurt, wil je – óók als klant – dat de schade snel, goed en efficiënt wordt afgehandeld. Wat trouwens opvalt bij droneverzekeringen is dat bijna uitsluitend wordt gekozen voor de verzekering van het aansprakelijkheidsrisico, terwijl er soms toch kostbare drones de lucht in worden gestuurd.”

Duurzaam beleggen: tijd voor impact!

We staan aan de vooravond van de definitieve doorbraak van duurzaam beleggen. Wist je bijvoorbeeld dat 93% van de consumenten verwacht dat duurzame financiële diensten de norm worden?* Verzekeraar Scildon lanceerde drie jaar geleden de duurzame beleggingsverzekering Scildon Easy B in samenwerking met vermogensbeheerder Cardano (voorheen ACTIAM) en non-profitorganisatie Justdiggitt. Hun doel? Duurzaam beleggen simpel én impactvol maken. Theo Krins (Salesmanager Particulier bij Scildon), Robert Leverink (Senior Business Development Manager bij Cardano) en Merel Rikveld (Manager Communications Europe bij Justdiggitt) delen drie gouden redenen waarom duurzaam beleggen slim is.

#1. Je maakt direct positieve impact

Duurzaam beleggen heeft direct impact op een groenere wereld. Zo hanteert Cardano een beleggingsbeleid dat zowel gericht is op bedrijven die nu al positieve impact maken als op organisaties die de draai naar duurzaamheid willen en kunnen maken. Robert Leverink van Cardano: "We zijn onderweg naar een duurzamere wereld. We willen écht impact maken. Bij Cardano kiezen we er bewust voor om niet alleen beleggingen uit te sluiten, maar juist ook te investeren in bedrijven die nog niet duurzaam zijn, maar wél die ambitie hebben. Zo kunnen we grote slagen met elkaar maken. Neem het Deense energiebedrijf Orsted. Dat heeft binnen tien jaar de overstap gemaakt van fossiele naar groene energie. Onze investering heeft deze verduurzaming mede mogelijk gemaakt – geweldig toch?" Ook partnerships met non-profitorganisaties zorgen ervoor dat beleggers direct impact maken. Merel Rikveld van Justdiggitt licht dat toe: "Onze samenwerking met Scildon en Cardano biedt beleggers de kans om te investeren in een groenere aarde. Voor elke verzekering ontvangt de klant een certificaat, waarop zijn impact duidelijk staat vermeld. Denk per klant aan 2.600 vierkante meter land vergroenen en het terugbrengen van 10 bomen. De samenwerking met financiële partners is enorm belangrijk voor ons. Het versnelt het bewustzijn dat we alleen samen de wereld groener maken. En het biedt klanten de kans om met hun verzekering te helpen. Win-win dus."



Merel Rikveld



Robert Leverink



Theo Krins

#2. Je sorteert voor op de lange termijn

Dat beleggen voor de lange termijn is, is een bekende uitspraak. Maar juist voor de lange termijn is een gezonde aarde nodig. Door nú te kiezen voor duurzame beleggingen, neem je een toekomstbestendige positie in. En investeer je zowel in een gezondere aarde als in een duurzame beleggingsportefeuille. De visie van Theo Krins van Scildon is helder: "Duurzaamheid is soms een containerbegrip en mensen hebben er niet altijd een helder beeld bij. Toch is de noodzaak om te verduurzamen voor ons allemaal groot. De jongere generaties zijn zich hier veel bewuster van en dat zie je ook terug in hun financiële keuzes. Bij ouderen blijft dat besef soms achter, merk ik. Mijn advies: doe het voor je kinderen en kleinkinderen."

Robert Leverink is het daarmee eens en stelt dat er op lange termijn nauwelijks rendementsverschillen waar te nemen zijn ten opzichte van traditioneel beleggen: "Dus waarom zou je dan niet duurzaam investeren? Ook zijn de kosten niet hoger. Maar nog belangrijker is dat je met duurzame beleggingsfondsen bewust kiest voor bedrijven die zich voor de lange termijn inzetten. Die kiezen voor de toekomst, voor een betere en duurzame wereld. Je kunt stellen dat duurzaam beleggen een breder perspectief biedt op de lange termijn en daarmee meer toekomstbestendig is."

#3. Het is simpel en tastbaar

Soms ziet men door alle duurzaamheidsbomen het bos niet meer. Het is dan ook zaak om duurzaamheid simpel en tastbaar te maken. Met Scildon Easy B kiezen klanten voor één van de drie duurzame mixfondsen van Cardano én investeren ze direct in een groenere aarde met Justdiggitt. Krins: "Met Scildon Easy B hebben we het beleggen simpel gemaakt. Je haalt zorg en keuzestress weg, waardoor het voor de klant makkelijker wordt om duurzaam te beleggen. Zonder overweldigd te raken door complexiteit. Vanwege het beleggingsbeleid van fondsmanger Cardano weet de particuliere belegger dat zijn of haar investering bijdraagt aan de overgang naar een duurzamere wereld. Dit gaat verder dan alleen financieel rendement: het gaat om een positieve verandering in de wereld."

Over Justdiggitt

Justdiggitt heeft als missie om Afrika te vergroenen en zo de aarde te laten afkoelen. Dat doen zij met lokale vergroeningsprojecten, met wateropvang én het terugbrengen van inmiddels miljoenen bomen. Samen met de lokale bevolking, zorgt Justdiggitt ervoor dat de grond weer vruchtbaar wordt en er meer water wordt vastgehouden. Dit heeft een positief effect op de biodiversiteit, de leefomstandigheden en er wordt dankzij de vegetatie ook CO2 opgenomen.

Over Scildon Easy B

Met Scildon Easy B bied je klanten een duurzame en simpele beleggingsoplossing om vermogen op te bouwen. En dat voor zowel box 1 (aanvulling op pensioen), als box 3 (opbouwen vrij vermogen). Afhankelijk van het risicoprofiel kiest je klant voor één van de drie duurzame mixfondsen van Cardano. Een verzekering afgesloten? Dan krijgen klanten een certificaat, waarop meteen de impact staat die zij maken met Justdiggitt. Zo simpel kan het zijn. ■

Meer weten? Scan de QR-code.



SCILDON
LIFE | PENSION

cardano



*bron: Adfiz magazine 2023 #21



‘Werken aan marktmeesterschap, IT ontwikkeling en kennisdeling vormt onze belangrijkste drijfveer’

Tekst Sébastien Wulms
Beeld Wilco van Dijen

De Vereniging Nederlandse Assurantie Beurs (VNAB) is de branchevereniging voor de co-assurantiemarkt en heeft zowel makelaars als verzekeraars als leden. Samen met haar leden zet de vereniging zich in voor een optimale werking van de co-assurantieketen. “Adfiz is daarin een belangrijke samenwerkingspartner”, zegt VNAB-directeur Rob ter Mors.

De eerste fysieke Nederlandse assurantiebeurs werd eind 16e eeuw geopend in Rotterdam. Ongeveer twintig jaar later volgde Amsterdam en pas eind 17e eeuw opende LLoyd’s of London haar deuren. De co-assurantiemarkt kent dus een rijke en lange traditie in Nederland. Om de administratieve verwerking te verbeteren en te centraliseren werd in 1986 de VNAB (in haar huidige vorm) opgericht.

Ontmoetingscentrum

“Werken aan marktmeesterschap, IT-ontwikkeling en kennisdeling vormt onze belangrijkste drijfveer”, legt Ter Mors uit. “Dat doen we in de eerste plaats door de markt te voorzien van een efficiënt VNAB IT-platform, waaronder e-ABS, iDOS, Sanctieplatform, MIS en binnenkort Co-polis vallen. Daarnaast ontwikkelen we samen met onze leden modelvoorwaarden en zetten we fors in op de ontwikkeling van kennis en talent. En omdat de fysieke assurantiebeurs in 2004 is gesloten en daarmee behoefte ontstond aan een locatie waar makelaars en verzekeraars elkaar konden ontmoeten, vervullen we ook een belangrijke rol als ontmoetingscentrum voor de markt.”

‘Samen ontwikkelen we modelvoorwaarden en zetten we fors in op de ontwikkeling van kennis en talent’

Lobby

“Omdat we als het ware twee groepen vertegenwoordigen - zowel verzekeraars als makelaars zijn bij ons aangesloten - lobbyen we in de regel niet zelf. Daarvoor werken we intensief samen met respectievelijk het Verbond van Verzekeraars en Adfiz. Die samenwerking is dus erg belangrijk voor ons. Ik spreek regelmatig met Adfiz-directeur Enno Wiertsema en is er ook nauw contact tussen onze juristen en beleidsadviseurs en die van Adfiz. Denk dan aan onderwerpen als sanctiewetgeving, Contract Zekerheid en de arbeidsmarkt. Dat zijn dossiers waar we samen in optrekken.”

Overstromingsrisico

“Waar we Adfiz ook bij nodig hebben, is het informeren van hun achterban over de modelvoorwaarden die we ontwikkelen. Zo is recentelijk de modelclausule voor schade door overstroming van secundaire waterkeringen geïntroduceerd. Hiermee is een belangrijke eerste stap gezet naar het beter verzekeren van overstromingsrisico’s op de zakelijke markt. Het is belangrijk dat adviseurs weten dat er nu een oplossing is, zodat ze hun klanten hierop kunnen wijzen.”



WIE IS...

Rob van Os (1957)

Rob van Os is geboren en getogen Rotterdammer. Hij ging na het atheneum direct solliciteren. Toevallig kwam hij terecht bij de RVS in Rotterdam. Toen hij zijn Assurantie B-diploma in 1979 haalde, startte hij bij Schouten Assurantiën, nu opererend onder de naam Schouten Zekerheid. Daarvan werd hij in 1997 algemeen directeur en mede-eigenaar.

‘Ik ben oprecht geïnteresseerd in mensen’

Tekst Melanie Modderman
Beeld Raphaël Drent

Ruim zeven miljoen relaties worden geholpen door Adfiz leden. Wie zijn deze mannen en vrouwen die dagelijks alles op alles zetten om hun klanten zo goed mogelijk te bedienen? Elk nummer laat een lid het achterste van zijn tong zien in de rubriek Spiegel. Dit keer is het Rob van Os (1957), algemeen directeur en mede-eigenaar van Schouten Zekerheid, die ons vertelt over zijn passies, familiewaarden, interesses en natuurlijk Feyenoord!

Hoe zou jij jezelf als mens omschrijven?

“Door de jaren heen ben ik steeds meer gaan vertrouwen op mijn eigen kennis, kunde en op wat mij drijft. Ik ben echt sociaal, een beetje ongeduldig, maar daardoor wel een snelle beslisser. Ik leer van de jongere generatie en ben oprecht geïnteresseerd in mensen. Ik wil dat ze goed in hun vel zitten. Als er iets in een privéleven speelt, dan hoop ik altijd dat dit gedeeld wordt. Dit om zaken wat beter te begrijpen en om hierop te kunnen anticiperen.”

Wat houdt je zakelijk bezig?

“Schouten Zekerheid is een familiebedrijf dat al sinds 1953 onafhankelijk, persoonlijk en daadkrachtig advies geeft in de zakelijke verzekeringsmarkt. Het is inmiddels één van de grotere onafhankelijke advieskantoren van ons land. Om continuïteit te creëren, moet je goed zorgen voor de mensen die bij je werken. Ik zeg wel eens ‘wij zijn niet te koop.’ Dit om aan te geven dat continuïteit voor ons erg belangrijk is. Dat klinkt als een cliché, maar het is de waarheid.”

Wat zijn belangrijke waarden voor je?

“Ik leerde mijn kinderen al vroeg om vriendelijk te zijn tegen alle mensen, het gaat immers om respect. Die waarden geef ik nu ook mijn kleinkinderen mee. Als ik soms kijk hoe mensen in de huidige maatschappij met elkaar omgaan, dan schrik ik daar enorm van. Daarom ben ik extra trots als ik zie hoe de inmiddels 265 mensen in ons bedrijf met elkaar samenwerken en hoor hoe zij persoonlijke ervaringen delen.”

Hoe communiceer je het liefst?

“Ik probeer mensen altijd face to face te benaderen. Dat doe ik liever dan iemand in een groep confronteren. Tijdens een één-op-één gesprek geef ik wel duidelijk aan wat me in de weg zit en hoe ik over een situatie denk. Daarin ga ik eventuele confrontaties niet uit de

weg. Op social media denkt men ook maar van alles te mogen schrijven. Daar heb ik moeite mee. Social media zijn naar mijn mening helemaal niet sociaal. Ze zijn vaak asociaal.”

Wat is jouw passie in het leven?

“Ik wil proberen mensen het naar hun zin te maken en er natuurlijk voor te zorgen dat we succes hebben met Schouten Zekerheid. Dat is mijn passie. Geld is geen doel op zich, het gaat om succes. Vertaal je dit verder door, dan gaat mijn hart sneller kloppen van Feyenoord. Deze club heeft me als jochie van zes geraakt en laat mij nooit meer los. Niet alleen omdat ik geboren ben in Rotterdam-Zuid. Maar wat voornamelijk raakt, is de enorme achterban van de club. Fans die er helemaal voor gaan. Als je iedere wedstrijd al die mensen in het stadion ziet zitten, dan doet dat wat met je.”

Hoe zorg je voor ontspanning?

“In tien jaar tijd zijn we als bedrijf vier keer zo groot geworden. Dat betekent dat ik eigenlijk altijd ‘aan sta’, ook in het weekend. Maar naast werken, zorg ik ook voor ontspanning. Dat doe ik door te wandelen in de duinen, lekker uit eten te gaan met mijn kleinkinderen en af en toe een heerlijke fles wijn te openen. Daarnaast hecht ik veel waarde aan mijn fysieke fitheid.”

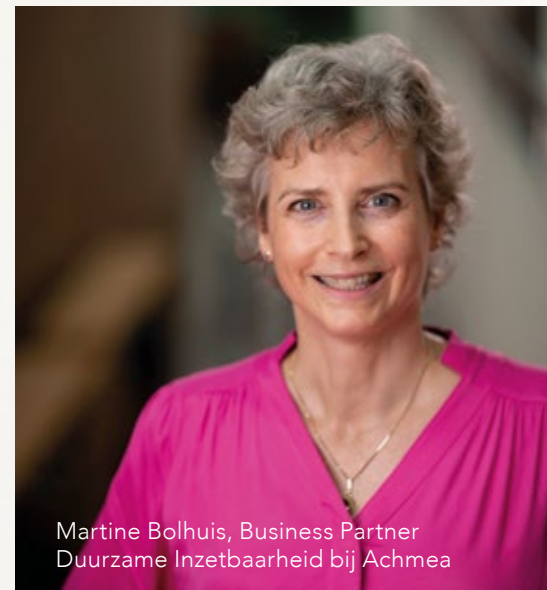
Hoe blijf je fit?

“Ik zorg dat ik minimaal 10.000 stappen per dag loop. Je ziet mij wel eens op de golfbaan, maar de dagelijkse stappen haal ik door mijn auto minimaal 1,5 kilometer van een afspraak af te parkeren. Dan ga ik wandelend verder. Ook zorgen wij binnen Schouten Zekerheid voor een fitte cultuur. We bieden medewerkers een fietsplan, bevorderen gezonde voeding en ook werken we aan maatschappelijk verantwoord en duurzaam ondernemen.”

‘Ik ben
steeds meer
gaan
vertrouwen
op mijn eigen
kennis,
kunde en op
wat mij drijft’

Wat als... ziekteverzuim niet alleen een kostenpost is maar ook een kans?

Het ziekteverzuim in Nederland stijgt. In 2022 kostte dat werkgevers maar liefst 27 miljard euro. Nooit eerder was het verzuim zo hoog. Een grote zorg voor veel organisaties... en terecht. Maar wat als verzuim te voorkomen is door een focus op gezondheid, werkplezier en welzijn? Adviseurs kunnen ondernemers helpen om knelpunten en oplossingen in beeld te brengen.



Martine Bolhuis, Business Partner
Duurzame Inzetbaarheid bij Achmea

Een zieke medewerker kost honderden euro's per dag

Verzuim zorgt daarnaast voor productiviteitsverlies en druk op de rest van het personeel. De meeste zieke medewerkers bevinden zich in de gezondheids- en welzijnszorg – zo blijkt uit cijfers van het CBS. Maar ook in andere sectoren zijn medewerkers vaker én langer ziek.

Investeren in gezondheid en welzijn 'betaalt' zich terug

Medewerkers brengen een groot deel van hun tijd door op het werk. Dat maakt de werkplek de ideale omgeving om gezond gedrag te stimuleren. Risicofactoren identificeren is essentieel om ziekteverzuim te verminderen. Zo houdt volgens onderzoek van TNO ruim de helft van het totaal aantal verzuimdagen verband met psychische klachten, overspannenheid of burn-out, of met klachten aan het bewegingsapparaat. Door gezonde keuzes te stimuleren, kunnen organisaties het welzijn van medewerkers verbeteren. En dan daalt vaak het ziekteverzuim ook. Ook weten we dat ontwikkelingsmogelijkheden van grote invloed zijn op motivatie en werkplezier.

Focus niet op het voorkomen van verzuim, maar op het verbeteren van het welzijn van mensen

Tal van factoren hebben invloed op het ziekteverzuim. Denk aan slechte voeding en gebrek aan beweging. Gezonde(re) keuzes faciliteren is belangrijk. Dit gaat verder dan allen de fysieke gezondheid: het heeft invloed op

welzijn, productiviteit en zelfs het behoud van medewerkers. Als adviseur kun je helpen. De aanpak varieert, want niet elk bedrijf is hetzelfde, maar veel risicofactoren komen overeen. Voer hierover 'het goede gesprek'. "Hoe gaat het met uw medewerkers: zijn ze gemotiveerd, is er veel ziekteverzuim, en hoe zijn de verloopcijfers?"

Adviseren op Duurzame Inzetbaarheid betekent goed luisteren naar ondernemers

Tevens is het belangrijk om behoeften en zorgen te identificeren. Daarna benadruk je hoe strategisch investeren in de gezondheid en welzijn van medewerkers leidt tot een win-winsituatie. Door het geven van praktische handvatten en voorbeelden, bouw je een vertrouwensrelatie op. Dan volgt de overtuiging haast vanzelf. Dit kan niet alleen leiden tot minder ziekteverzuim, maar ook tot een hogere productiviteit en werkplezier.

Meer weten over Duurzame Inzetbaarheid?
Kijk op averoachmea.nl/risicomanagement

Uitgelicht

11 JANUARI 2024: ADFIZ NIEUWJAARSBIJEENKOMST

Op de 2e donderdag van januari opent Adfiz traditiegetrouw het verzekeringsbranchejaar met de Adfiz Nieuwjaarsbijeenkomst (NJB). Het thema van de NJB 2024, die dit jaar op 11 januari plaatsvindt in Het Spant in Bussum, is 'Lang zullen we leven', waarbij duurzame ontwikkeling en het verandervermogen van de sector op de agenda staan. Overigens wordt ook al vooruitgeblikt op het feit dat het in 2024, 115 jaar geleden is, dat adviseurs zich verenigden om van elkaar te leren, elkaar te inspireren en zo richting te geven aan de financiële sector. De NJB is hét netwerkevenement voor Adfiz-leden, aanbieders, ministeries, toezichthouders en andere stakeholders.



ADFIZ PRESTATIE ONDERZOEK 2024

Met het Adfiz Prestatie Onderzoek biedt Adfiz podium aan verbeterinitiatieven en –projecten die de kwaliteit van de sector helpen verbeteren en bijdragen aan een sterke en toekomstgerichte branche. Maar liefst 54 initiatieven, verdeeld over 16 aanbieders, zijn aangemeld en dingen mee naar de hoofdprijs in de categorieën verzekeraarheid, klantbelang, ketenefficiency en duurzame ontwikkeling. Hieruit worden per categorie door een onafhankelijke jury drie initiatieven genomineerd. De uiteindelijke winnaars per categorie worden op 11 januari bekendgemaakt tijdens de Adfiz Nieuwjaarsbijeenkomst.

Zie voor meer informatie
adfiz.nl/prestatieonderzoek.

ADFIZ
PRESTATIE-
ONDERZOEK
2024



ENGELSE VERTALING ADVIES IN CIJFERS VERSCHENEN

De jaarlijkse Adfiz-uitgave Advies in Cijfers biedt inzicht in de omvang, het belang en de impact van onafhankelijk financieel advies in Nederland. Dit beeld helpt adviseurs, aanbieders, ministeries, toezichthouders en andere stakeholders, de juiste keuzes te maken om zo bij te dragen aan het verbeteren van de financiële fitheid in Nederland. Omdat deze informatie ook waardevol kan zijn voor buitenlandse partijen, bijvoorbeeld in de Europese lobby en voor internationale relaties van leden, verschijnt Advies in Cijfers ook in het Engels. The intermediary market in The Netherlands 2023-2024 is te downloaden via de QR-code of te bestellen door een e-mail te sturen naar info@adfiz.nl.



MEERWAARDE MET ADFIZ - EVENEMENTEN

- 11 januari: Adfiz Nieuwjaarsbijeenkomst 2024
- 30 januari: Bijeenkomst regio Friesland en regio Groningen/Drenthe

**Kijk voor actuele informatie op adfiz.nl/evenementen.
Scan de QR code voor een overzicht van alle evenementen binnen de branche.*



WATERSNOOD IN DE VALCKENBORGH

Op donderdag 15 juli 2021 werd Nederland opgeschrikt door de eerste grote klimaatramp: de watersnood in Limburg en Brabant. In Watersnood in de Valckenborgh, een uitgave van Adfiz, schetsen diverse ooggetuigen een beeld van de omvang en de impact die de overstroming en de nasleep daarvan had voor Hostellerie Valckenborgh in Valkenburg. Er wordt teruggeblikt op hoe advies van de financieel adviseur, de steun van de verzekeraar en de hulp van vele anderen het mogelijk maakte, om amper drie weken na de overstroming, de deuren van het hotel weer te openen. De online versie van het boek is via de QR-code te downloaden.







Autoschade?

Bij ASN Autoschade staan u en uw berijder centraal, wij ontzorgen en verrassen. ASN Autoschade heeft een landelijk dekkend netwerk van autoschadeherstelbedrijven. Bij alle ASN Autoschade vestigingen staan kwaliteit, efficiëntie en klanttevredenheid hoog in het vaandel. Wij zijn een gewaardeerd partner voor verzekeraars, volmachten, leasemaatschappijen, fleetowners en dealerorganisaties.

Wij doen er alles aan om u en uw berijders tevreden te stellen, want schade is al vervelend genoeg. Bekijk onze scores op asnautoschade.tevreden.nl



Tevreden klanten
Onafhankelijk en transparant klanttevredenheidsonderzoek



Landelijk netwerk
Franchiseketen met zelfstandige ondernemers



Autoschade
Vakkundige medewerkers en modern gereedschap



Vervangend vervoer
ASN Autoschade houdt uw klanten mobiel met vervangend vervoer en haal- en brengservice



Klant contact center
24/7 bereikbaar



Polis check
Dekking verificatie via webservice voor procesvoordeel en tijdwinst

Meer weten? Bel 020 - 44 88 020



www.asnautoschade.nl

Nh1816
Verzekeringen

WIJ ZIJN

Nh1816



**WE ZIJN ACTIEF MET
EN VOOR ELKAAR**

Nh1816
Verzekeringen

Wij zijn Nh1816. Een deskundige, betrokken en nuchtere Westfriese particuliere schadeverzekeraar. We stimuleren beweging onder onze medewerkers, aangesloten adviseurs en leden.

Nh1816, een club waar je bij wilt horen.

**WORD JIJ
MIJN COLLEGA?**

www.Nh1816.nl/vacatures

