

M&Z bulletin



Molenaar
Zwarthoed
Adviseurs

Kees Tuijp

Vertrouwde dienstverlening
met het M&Z Plan



Jan Smit / Marco Sombroek

NEN 3140, APK voor
uw bedrijfspand



Gerard Günther

Als privé en zakelijke klant
over Molenaar & Zwarthoed



Hein Molenaar

10 vragen aan de oprichter
en voormalig eigenaar



Molenaar
Zwarthoed
Adviseurs

Een slimme ondernemer kiest voor het M&Z plan!

M&ZPlan



Grip op uw toekomst

Molenaar
Zwarthoed
Adviseurs



Kees Tuijp, directeur Molenaar & Zwarthoed Adviseurs

Voorwoord

Voor u ligt de eerste uitgave van ons Molenaar & Zwarthoed Bulletin.

Met dit bedrijfsblad willen we u informeren over ons vakgebied.

In verschillende artikelen leest u over actualiteiten die een belangrijke rol spelen, over zaken waarmee u uw voordeel kunt doen en verhalen van mensen met een link naar het verzekeringswezen.

Waarom een bulletin? We hadden ervoor kunnen kiezen u via e-mail nieuwsbrieven, Twitter of Facebook te bereiken. Maar juist in deze vorm, met nét wat meer aandacht voor inhoud en kwaliteit, denken we u een groter plezier te doen. Bovendien vonden we een blad persoonlijker, wat goed past bij de belangrijkste kernwaarde van onze dienstverlening.

In dit nummer trappen we af met de aanstaande wijzigingen met betrekking tot de beloning op bijvoorbeeld arbeidsongeschiktheidsverzekeringen, lijfrenterekeringen, risicoverzekeringen en de oplossing die wij daarvoor hebben bedacht.

Samen met ETB Cas Sombroek en Smit Elektra informeren wij u over de inhoud van de norm NEN 3140 die voor ondernemingen met personeel van groot belang is. Samen met deze twee bedrijven kunnen wij u een mooi kortingsaanbod doen.

We Gerard Günther van Grafisch Goed gevraagd iets te vertellen over zijn bedrijf en de samenwerking met Molenaar & Zwarthoed.

Tenslotte komt oprichter Hein Molenaar aan het woord. Hij neemt u mee terug in de tijd en vertelt over zijn werkzaamheden binnen en buiten Molenaar & Zwarthoed Adviseurs.

We hebben met veel enthousiasme aan dit eerste nummer van ons bulletin gewerkt. Het zal eens per half jaar verschijnen. We wensen u veel leesplezier!



M&Z Plan: geen provisie, heldere dienstverlening en transparantie in kosten

*Kees Tuijp van
Molenaar & Zwarthoed*





Vanaf 1 januari 2013 zal een provisieverbod gaan gelden voor complexe financiële producten. Tussenpersonen ontvangen vanaf die datum niet langer provisie. U gaat als klant dan rechtstreeks betalen voor advies, bemiddeling, beheer en afhandeling. Molenaar & Zwarthoed Adviseurs juicht de transparantie die de nieuwe wet oplevert toe. Maar er zit ook een minder plezierig aspect aan voor de klant. Daarvoor ontwikkelde Molenaar & Zwarthoed Adviseurs het M&Z Plan.

Verandering in de financiële dienstverlening

We zitten aan tafel met Kees Tuijp, directeur van Molenaar en Zwarthoed Adviseurs. Vier jaar geleden nam hij de leiding van het bedrijf over en werd hij direct geconfronteerd met een ingrijpende omslag voor financiële dienstverleners. Wat was er aan de hand? De Woekerpolisaffaire bracht de buitensporige hoogte en de ondoorzichtigheid van kosten aan het licht voor zogenaamde 'complexe financiële producten'*. Er ontstond grote publieke verontwaardiging, die ook de politiek beroerde. Minister de Jager bereidde in 2010 een wetswijziging voor, die meer transparantie in kosten mogelijk moest maken. Een van de uitkomsten was dat provisie als beloning voor financiële dienstverleners verboden wordt. Die wet treedt januari 2013 in werking.

Goede zaak

Kees Tuijp juicht de transparantie die de nieuwe wet beoogt toe. "Onze sector was toe aan een mentaliteitsverandering. Omdat het verbod op provisie nu bij wet wordt afgedwongen, wordt de productgedreven verkoop eindelijk aangepakt. Alle tussenpersonen moeten zich uitsluitend richten op een klantgerichte advisering. Kantoren die alleen maar bezig zijn om zoveel mogelijk verzekeringen af te sluiten zonder daadwerkelijk toegevoegde waarde te bieden hebben geen toekomst meer. Omdat wij altijd een echte dienstverlener zijn geweest, verandert er voor ons intern nauwelijks

iets. Het advies, het beheer, onze bemiddeling en onze afhandeling blijft precies hetzelfde. Alleen de betaling wordt anders geregeld. En dat moeten we onze klanten goed uitleggen."

Klanten moeten wennen

Het blijkt dat de cultuuromslag die minister de Jager voor ogen had voor financiële dienstverleners, ook een omslag vraagt van de klant.

"Als team zijn we elke dag in touw voor onze klanten... Dat hele pakket werd voorheen betaald uit de provisiepot"

Kees Tuijp komt dat dagelijks tegen. "Alle service die we leveren, moet financieel opgebracht worden. Denk aan de telefoontjes van klanten en alle vragen die aan de balie worden beantwoord. Het controleren en archiveren van elke nieuwe polis of overeenkomst, het muteren van polis- en klantgegevens, de duizend dagelijkse administratieve handelingen. De adviesgesprekken die we elke dag voeren met klanten. En laat ik

* Complexe producten zijn: overlijdensrisicoverzekering, uitvaartverzekering, lijfrente, kapitaal- en pensioenopbouw, arbeidsongeschiktheidsverzekering, sparen & beleggingen, hypothecaire lening.



“Als je bijvoorbeeld arbeidsongeschikt wordt... dan zit je daarbovenop toch niet op een rekening van ons te wachten?”

zeker alle bemiddelingen, alle schadeafhandelingen en het complete nazorgtraject niet vergeten. Voorbeeldje? Als je naar een hypotheek kijkt, dan is onze adviseur daar al gauw vijftien tot twintig uur mee bezig. Als team zijn we elke dag in touw voor onze klanten. We proberen het ook nog op zo'n manier te doen dat de klant er zo weinig mogelijk van merkt. Dat hele pakket werd voorheen betaald uit de provisiepot. Nu moet onze klant voor elke

“De kosten vallen lager uit dan in de oude situatie aan provisie werd betaald”

dienst apart gaan betalen. Wij merken dat hij daar aan moet wennen. Het is soms lastig aan de man te brengen dat al die werkzaamheden hiervoor ook niet gratis waren.”

M&Z Plan zorgt voor soepele overgang

Omdat het wennen is, ontwikkelde Molenaar & Zwarthoed Adviseurs een dienstenpakket in abonnementsvorm om te voorkomen dat voor elk wissel een factuur wordt gestuurd: het M&Z Plan. Kees Tuijp licht toe: “Sluit een klant een M&Z Plan bij ons af, dan blijven we dezelfde service bieden die hij gewend was, zonder dat we voor elke kleine of grotere dienst een factuur sturen. Als je bijvoorbeeld arbeidsongeschikt wordt en moet leven van de uitkering uit een arbeidsongeschiktheidsverzekering, dan zit je daarbovenop toch niet op een rekening van ons te wachten? Qua prijs is het abonnement gunstig. De

klant betaalt minder dan voorheen aan provisie, omdat we de kosten van de advisering ertussenuit hebben gehaald. Daarbij krijgt een klant iets extra's. Elke drie jaar bieden we een Persoonlijk Financieel Overzicht. Hierin zijn alle relevante financiële producten van de klant opgenomen, die worden gekoppeld aan verschillende levensscenario's. Zo krijg je een optimaal inzicht in zekerheden, risico's en overcompensatie. Het M&Z Plan biedt dus een volledige beheer- en nazorgservice. Bovendien brengt het alle zaken rond de woonlasten, het nabestaanden-, het oudedags- en het arbeidsongeschiktheidsrisico in kaart. “Advies hebben we bewust buiten het plan gelaten. De klant kan zo zelf besluiten of en wanneer hij aanvullend advies wil. Daar ontvangt hij dan een factuur voor. Omdat we alle klantgegevens al in één overzicht bij elkaar hebben, vallen de kosten daarvoor lager uit dan in de oude situatie,” vult Kees Tuijp nog aan.

Conclusie

Met het M&Z Plan weet een klant precies hoe het zit met zijn financiële toekomst. Echt onafhankelijke adviseurs houden het marktaanbod scherp voor hem in de gaten. Facturen voor administratie, beheer en nazorg worden voorkomen. De kosten vallen lager uit dan in de oude situatie aan provisie werd betaald. De nieuwe manier van werken zorgt ook voor meer duidelijkheid over de werkzaamheden die wij doen en wat de klant van ons mag verwachten. De folder van het M&Z Plan ligt voor iedereen klaar en er is altijd een adviseur beschikbaar die de diensten van het abonnement kan toelichten. ■

Waarom koos Grafisch Goed voor Molenaar & Zwarthoed Adviseurs?



De 4 vennoten
van Grafisch Goed

Gerard Günther ontwerpt print- en drukwerk, websites en beletteringen en is strateeg op gebied van marketing en communicatie. Vijftien jaar geleden startte hij zijn bedrijf Grafisch Goed, dat hij inmiddels deelt met drie vennoten. We wisselen met hem van gedachten over veranderingen, ondernemersrisico's, het maken van keuzes en de specifieke band met Molenaar & Zwarthoed Adviseurs.

Hoe zou je Grafisch Goed typeren?

Dat is lastig om in een paar zinnen aan te geven, aangezien ik over Grafisch Goed best een boek vol zou kunnen schrijven. Doorslaggevend in mijn ogen is onze kennis en onze gedrevenheid om elke boodschap een uniek creatief en professioneel accent mee te geven. In gesprek gaan met de klant, meedenken, samen een strategie bepalen en er dan een mooie invulling aan geven. Dat is typerend voor elke opdracht. Ik denk ook gelijk aan de mensen achter Grafisch Goed die dat waarmaken. We zijn met z'n zevenen en ieder vervult vanuit zijn eigen discipline een essentiële rol binnen ons bedrijf.

Jack Roskam, René Tol en Jelle Haan heb ik twee jaar geleden voorgesteld medevennoten te worden. Dat was een logische stap die ons nog sterker heeft gemaakt.

Grafisch Goed is klant bij Molenaar & Zwarthoed Adviseurs. Hoe kwam dat zo?

Toen ik Grafisch Goed vijftien jaar geleden mede oprichtte, brachten we onze verzekeringen onder bij een andere tussenpersoon. Molenaar & Zwarthoed Adviseurs kwam een tijdje later in beeld toen zij een website en drukwerk door ons lieten ontwerpen. Dan ga je een periode van intensief klantcontact in. Mijn beeld van verzekeren veranderde daardoor. Ik was geïnteresseerd en raakte gemotiveerd om mijn eigen zaken bewust op een rijtje te zetten. De samenwerking met Molenaar & Zwarthoed Adviseurs gaf het vertrouwen om een oriënterend gesprek aan te gaan.

Hoe verliep dat contact?

Heel goed. Vooral de nuchtere benadering sprak me sterk aan. Johan Schilder, mijn contactpersoon, dacht heel pragmatisch mee. Je hoeft niet alles te verzekeren, maar wat verzekert je wel en wat niet?



Gerard Günther
van Grafisch Goed

“Ik waardeer dat Molenaar & Zwarthoed zich opstelt als sparringpartner en niet als verkoper”

Hij maakte me bewust van risico's door verschillende scenario's te schetsen. Risico's waar ik niet altijd aan had gedacht en waarbij je voor een klein bedrag eventuele grote financiële schade kan voorkomen. Daarbij vind ik het een groot pluspunt dat hij de invulling voor het wel of niet afdekken van die risico's volledig aan mijzelf overliet. Ik ben nergens in gepusht. Maar als je met goede en complete informatie wordt gevoed, ben je wel in staat een verantwoorde afweging te maken. Ik wist na dat gesprek bijvoorbeeld ook heel goed wat ik niet wilde verzekeren.

“Als je met goede en complete informatie wordt gevoed, ben je in staat een verantwoorde afweging te maken”

Goed, je sluit een pakket verzekeringen af. En dan?

Het bedrijf is continu in beweging. We startten met z'n tweeën en groeiden vervolgens behoorlijk. De huisvesting breidde uit. Onze internetdivisie werd een zelfstandige tak en is inmiddels verkocht. Met vier vennoten is de bedrijfsvorm veranderd. Ook privé ben ik vanaf diezelfde periode klant bij Molenaar & Zwarthoed Adviseurs geworden. Ik ben getrouwd, heb twee prachtige dochters gekregen en ben gescheiden. Alle veranderingen door de jaren heen hebben invloed op mijn financiële positie en op mijn verzekeringsplan. Johan Schilder van Molenaar & Zwarthoed Adviseurs heeft met goede adviezen en voorstellen altijd uitstekend geanticipeerd op de nieuwe omstandigheden. Die persoonlijke betrokkenheid bij werk en levensloop maakt voor mij veel verschil. Er wordt ook niet

alleen gewacht tot jij ergens mee komt. Nee, ik word regelmatig uitgenodigd om de situatie weer eens tegen het licht te houden. Dan blijkt elke keer dat er toch weer iets kan worden aangepast ten gunste van de nieuwe situatie.

Heb je ervaring met schadeafhandeling?

Ja, gelukkig is dat beperkt gebeven tot kleine zaken. Twee gevallen staan me nog helder voor de geest. Hagelschade in de Dordogne en autopech in Slovenië. Iedereen die zoiets heeft meegemaakt op vakantie herkent het gevoel wel. Je bent in het buitenland en spreekt de taal niet. Dan is het prettig dat je met één telefoontje een bekend iemand aan de lijn hebt die precies vertelt wat je moet doen. Dat geeft je het geruststellende gevoel dat het wel weer goed komt. Om je vakantie niet door pech te laten beheersen, is dat bijzonder belangrijk. Verder is er voor elke vraag over schade of wat dan ook altijd iemand aanspreekbaar. Als er iets uitgezocht moet worden word je snel teruggebeld. De schades die ik had zijn altijd voortvarend afgehandeld.

Tot slot, wat waardeer je het meest in de dienstverlening van Molenaar & Zwarthoed?

Ik waardeer dat Molenaar & Zwarthoed zich opstelt als sparringpartner en niet als verkoper. Mijn contactpersoon denkt mee en biedt keuzes. Meestal kan ik me helemaal in de adviezen vinden. Maar laatst wilde ik bijvoorbeeld tegen het advies van mijn contactpersoon in, de Allrisk autoverzekering veranderen in een WA verzekering tegen de laagste premie. Daar knokt Johan Schilder dan ook net zo hard voor en dat vind ik zeer sportief. Molenaar & Zwarthoed Adviseurs heeft mijn vertrouwen altijd waargemaakt en dat is wat ik van mijn financiële dienstverlener verwacht. ■

NEN 3140 keuring met 10% korting



Kortsluiting, brand en elektrocutie zijn realistische bedrijfsrisico's. Elk jaar leiden ze tot schadegevallen. Vaak wordt de oorzaak gevonden in een mankement aan de elektrische installatie. Keuring van de elektrische installatie door een gecertificeerd bedrijf biedt bescherming tegen ingrijpende continuïteits- en aansprakelijkheidsrisico's. En hoe zit het met de wettelijke verplichting? Marco Sombroek (ETB Cas Sombroek), Jan Smit (Smit Elektra) en Kees Tuijp (Molenaar & Zwarthoed Adviseurs) brengen dit thema gezamenlijk onder de aandacht met een 10% kortingsactie op de (wettelijk verplichte) NEN 3140 keuring.

Wat zegt de wet?

De arbeidsonderstandighedenwet, kortweg de Arbo-wet, stelt in het algemeen dat de werkgever de veiligheid, gezondheid en het welzijn van medewerkers zo goed mogelijk moet waarborgen. De Arbeidsinspectie ziet toe op naleving van deze wet en past daarbij de norm NEN 3140 toe. Deze norm bevat bepalingen voor veilig werken, inspectie en onderhoud aan elektrische installaties. NEN 3140 wordt door Arbeidsinspectie, verzekeringsmaatschappijen en de rechter als bindend beschouwd. Zij gaan ervan uit dat bedrijven de norm naleven. Bij het niet naleven kan de Arbeidsinspectie repressiemaatregelen nemen.

NEN 3140 in de verzekeringspraktijk

Molenaar & Zwarthoed Adviseurs heeft vanuit zijn eigen invalshoek regelmatig te maken met NEN 3140. "In de praktijk nemen veel bedrijven



Jan Smit
van Smit Elektra

*“Onzekerheid houdt bedrijven
ook tegen. Het is onbekend terrein”*

een afwachtende houding aan, ondanks de verplichtende werking van de Arbo-wet,” begint Kees Tuijp. “Zolang er niets gebeurt is er niets aan de hand, zo is de gedachte. Maar wanneer er schade ontstaat door een probleem aan de elektrische installatie, is het naleven van de norm NEN 3140 ook verzekeringstechnisch cruciaal. Als je bijvoorbeeld een brand neemt waarmee letselschade is gemoeid, dan zie je dat de schade-expert direct kijkt naar de wijze waarop de norm NEN 3140 is nageleefd. Hij verwacht dat de elektronische arbeidsmiddelen en vaste installaties periodiek zijn gekeurd door een gecertificeerd specialist. Is dat het geval, dan heeft de werkgever een sterke positie bij het aansprakelijkheidsvraagstuk. Is dit echter niet het geval dan kan dit zeer nadelige gevolgen hebben voor de verzekeringsdekking. Dit kan uiteenlopen van een verhoogd eigen risico’s tot zelfs het vervallen van de polisdekking. Vanuit onze zorgplicht wijzen we onze klanten op het risico wanneer ze de NEN 3140-keuring negeren.”

Toenemende verantwoordelijkheid

ETB Cas Sombroek en Smit Elektra behoren tot de grotere elektrotechnische installatiebedrijven in West Nederland. Beide certificeerden zich

een aantal jaren geleden volgens de ‘Criteria van Toezicht’ en voegden de NEN 3140-keuring toe aan hun dienstverlening. Jan Smit: “Ik herken het beeld dat Kees schetst. NEN 3140 komt voor de meeste bedrijven pas in beeld wanneer de Arbeidsinspectie de elektrische installatie negatief heeft beoordeeld en actie verlangt. Maar het aantal bedrijven dat wél zelf zijn verantwoordelijkheid neemt, zie ik aan de andere kant ook toenemen. Steeds meer wordt de NEN 3140-keuring als een morele plicht gezien om werknemers en klanten te beschermen tegen de risico’s van de bedrijfsplek. Gewoonweg als een vanzelfsprekend onderdeel van hedendaags maatschappelijk verantwoord ondernemerschap.”

Verder dan verplichting

Marco Sombroek legt het verband tussen een deugdelijke elektrische installatie en bedrijfszekerheid. “In contact met klanten trek ik vaak de vergelijking met de APK-keuring aan de auto,” begint hij. “Kijk je naar bedrijfsgebouwen, dan staan die er meestal al vele jaren. Soms zijn er delen aan- of bijgebouwd. Veroudering van de elektrische installatie, fouten in het ontwerp, fouten in de aanleg of fouten in het onderhoud kunnen allemaal aanleiding geven tot storingen, complete uitval of schade. Met de NEN 3140-keuring wordt de elektrische installatie geanalyseerd, geïnspecteerd, getest en doorgemeten. Met de uitkomsten kun je maatregelen nemen om de elektrische installatie te verbeteren, belangrijke gebreken te herstellen en fouten in de toekomst te voorkomen. Dat is



Marco Sombroek van
ETB Cas Sombroek

“Ik trek vaak de vergelijking met de APK-keuring van de auto”



belangrijk voor de continuïteit en bedrijfszekerheid. Toekomstig onderhoud en beheer verlopen ook sneller, wat weer kostenbesparend werkt. NEN 3140 is als noodzakelijk onderhoud aan je auto. Het houdt of brengt je elektrische installatie in een goede conditie. Dus ook vanuit bedrijfseconomisch oogpunt is de NEN 3140-keuring verstandig.”

Complete begeleiding met 10% korting

“Onzekerheid houdt bedrijven ook tegen,” haakt Jan Smit in. “Het is onbekend terrein. Ze weten niet wat ze moeten verwachten of zien op tegen ‘een heleboel gedoe’. Pas als ze die stap hebben gezet om contact te leggen, merken ze dat het vanzelf gaat. Dat ze van a tot z begeleid worden. We beginnen met het verzamelen van gegevens en eindigen bij het Plan van Aanpak. Op basis van verzamelde info, inspecties, metingen en beproevingen staan daar de conclusies, afspraken en aanbevelingen in vermeld. Dat is het traject in een notendop.” Marco Sombroek vult aan: “Daarbij is het voor de klant een voordeel dat wij allround elektrotechnische installateurs zijn en geen pure

keuringsbedrijven. Als we heel gevaarlijke, zelfs levensbedreigende situaties aantreffen kunnen we dat gelijk oplossen, waar een keuringsbedrijf de boel stil zou moeten leggen. Ook beoordelen we elke elektrische installatie automatisch met veel praktische bedrijfservaring. Binnen de gestelde normen zoeken we in de conclusies en aanbevelingen waar nodig dan ook altijd naar de meest praktische en betaalbare oplossing.” ETB Cas Sombroek en Smit Elektra zijn met tientallen gekeurde bedrijven ervaren specialisten. Speciaal voor klanten van Molenaar & Zwarthoed Adviseurs bieden zij nu 10% korting op een NEN 3140-keuring.

Conclusie

De NEN 3140-keuring is verplicht volgens de Arbo-wet, biedt bescherming bij aansprakelijkheidsvraagstukken, hoort bij maatschappelijk

“Zolang er niets gebeurt is er niets aan de hand, zo is de gedachte”

verantwoord ondernemerschap en levert bedrijfs-economische voordelen. Bent u geïnteresseerd in de 10% kortingsregeling die Molenaar & Zwarthoed Adviseurs met Smit Elektra en ETB Cas Sombroek is aangegaan? Loop dan bij M&Z Adviseurs binnen en vraag naar uw vaste relatiebeheerder. Of bel voor meer informatie of een afspraak naar 0299-399030. ■

Hein Molenaar: het roer in handen





Hein Molenaar
oprichter van Molenaar
& Zwarthoed

In 1978 startte Hein Molenaar zijn gelijknamige assurantiëkantoor en legde daarmee de kiem voor Molenaar & Zwarthoed Adviseurs. In 2008 trad hij terug als directeur, maar bleef als ervaren en deskundig adviseur voor onbepaalde tijd met zijn levenswerk verbonden. In tien vragen blikken we terug en vooruit.

Begon je loopbaan direct in de verzekeringen?

Niet bepaald. Ik had mijn HAVO afgerond en had het even gehad met school. Een tijd werkte ik als pompbediende tot ik ontslag nam. Bij het bladeren door de personeelsadvertenties viel mijn oog op een kantoorbaantje in Amsterdam. De voornaamste eis was een HAVO diploma. Ik reageerde, mocht dezelfde week op gesprek en had de volgende maandag een baan. Pas tijdens mijn sollicitatie kwam ik erachter dat het een verzekeringskantoor was. Nee, een roeping kan je het dus niet noemen.

Hoe beviel dat?

Goed. Bij Bekouw Mendes stortte ik me vol overgave op het verzekeringswezen. Ik volgde cursussen, leerde veel van mijn werk op de afdeling Particulieren en werd later Brandsluiter op de Beurs van Berlage. Een uitdagende, hectische werkomgeving waar ik miljoenencontracten sloot. Na ruim twee jaar stapte ik over naar W.A. Hienfeld waar ik als verzekeringsmakelaar met alle typen assurantiën te maken kreeg.

Toch besloot je al op 23-jarige leeftijd een eigen assurantiëkantoor te beginnen. Waarom?

In feite was ik al twee jaar als zelfstandige bezig. Met een inschrijving bij de SER als assurantiëtussenpersoon mocht je klanten onderbrengen bij mijn werkgever. Maar ik had al snel

door dat ik beter helemaal eigen baas kon zijn. Ik had sowieso de drive om iets voor mezelf te beginnen. Met assurantiëkantoor Hein Molenaar zette ik in 1978 de stap. Best gewaagd. Niet alleen vanwege mijn leeftijd, maar ook omdat ik het eerste echte verzekeringskantoor was in Volendam. Er waren wel meer zelfstandige tussenpersonen, maar die hadden hun praktijk vanuit huis.

“Wil je jezelf onderscheiden, dan moet je alles van je vak willen weten”

Waar komt de Zwarthoed in de huidige bedrijfsnaam dan vandaan?

Jaap Zwarthoed was mijn chef bij W.A. Hienfeld. “Als je ooit een partner zoekt, denk dan aan mij,” zei hij, toen ik mijn vertrek aankondigde. Vanwege de toenemende werkdruk benaderde ik Jaap na drie jaar. Hij wilde nog altijd graag medevenoot worden. Zo veranderden we in 1982 de naam in Molenaar & Zwarthoed Adviseurs en gingen we samen verder.

Hoe kijk je terug op die beginperiode?

Het kantoor was gevestigd op Dril 23, een oud pandje in de oude kom van Volendam. In het begin had ik vooral klanten nodig. Dat verliep heel natuurlijk. Eerst ga je met vrienden,



“Regel het voor je klant zoals je het voor jezelf zou regelen”

familie en kennissen rond de tafel. Door mijn werkzaamheden voor verschillende clubs en verenigingen - netwerken noemen we dat tegenwoordig - kwam ik in contact met honderden mensen. Jaap bracht na drie jaar zijn eigen netwerk in. Zo groeiden we gestaag en verhuisden we in 1987 naar de Stationsstraat. We voelden ons pioniers, we waren enthousiast en gedreven. Het was een drukke, maar gezellige tijd. Tot een jaar later Jaap plotseling overleed... Dat was een klap. Zakelijk kun je dingen regelen, maar Jaap was onvervangbaar. Je kon niet anders dan de draad oppakken en gewoon verder gaan. In Kees Runderkamp vond ik een waardig opvolger.

Er kwamen meer tussenpersonen op de markt. Hoe onderscheidde Molenaar & Zwarthoed Adviseurs zich?

In de eerste plaats door alles uit de kast te halen voor je klant. Dat is een andere benadering dan zoveel mogelijk verzekeringen proberen te verkopen. Als je daar op uit bent, lopen klanten zo weer bij je weg. Ik zeg altijd: “regel het voor je klant zoals je het voor jezelf zou regelen”. Dat is min of meer een gevleugelde uitspraak geworden. Ook zijn we puur verzekeringsspecialist gebleven. Andere tussenpersonen pakten er vaak administratie- en makelaardijdiensten bij. Wij niet. We legden ons uitsluitend toe op

verzekeringsexpertise. Ik ben 25 jaar beëdigd registermakelaar, heb jarenlang zitting gehad in de landelijke testcommissie en school me tot op de dag van vandaag voortdurend bij. Wil je jezelf onderscheiden, dan moet je alles van je vak willen weten. Dat is de mentaliteit van al onze adviseurs.

Heb je in 35 jaar veel zien veranderen?

Qua dienstverlening is er in mijn ogen eigenlijk niets veranderd. Als adviseurs zetten we de zaken voor onze klanten nog steeds op een rijtje en sluiten erop aan met het best passende pakket producten. De regelgeving eromheen is wel veranderd, maar dat is een interne zaak. De mentaliteit, ja, die is veranderd. Vroeger waren klanten behoudender, namen beslissingen over financiën en verzekeringen vooral met het oog op de langere termijn. De huidige generatie denkt over het algemeen wat luchtiger over financiële zaken en kijkt niet te ver vooruit. In die zin denk ik dat onze rol als deskundige gesprekspartner alleen maar belangrijker is geworden.

Hoe ziet je rol voor Molenaar & Zwarthoed Adviseurs er nu uit?

Sinds 01-01-2008 heb ik mijn aandelen verkocht aan het nieuwe management en ben ik teruggetreden als directeur. Ik zou drie jaar blijven om de overgang soepel te laten verlopen. Begin 2011 beviel de samenwerking nog zo goed dat we die voor onbepaalde tijd hebben verlengd. Ik werk momenteel 20 uur per week als relatiebeheerder en, als men daar prijs op stelt, als klankbord voor het management.

Maatschappelijk betrokken



“Onze vereniging beheert de laatste vier houten kwakken van de eens zo omvangrijke Volendammer vissersvloot”

Wat doe je als je niet werkt?

Dan werk ik ook, haha. Nee hoor, maar ik hou er van bezig te zijn. Ik ben bijvoorbeeld heel actief in het bestuur van de Vereniging Behoud de Volendammer Botters. Deze vereniging beheert de laatste vier houten Kwakken, die nog resteren van de eens zo omvangrijke Volendammer vissersvloot en met behulp van zo'n 70 vrijwilligers in zeewaardige staat gehouden. Het onderhoud kost veel geld en ik zet me mede in om fondsen te werven, maar ik geniet ook intens van het varen met zo'n Kwak. Een schitterende tocht die we laatst hebben gemaakt was de Staande Mastroute dwars door Nederland. Van Delfzijl tot Vlissingen voel je je ambassadeur van Volendam. In het verlengde hiervan ben ik bestuurslid van Stichting Zuyderzee Cultuur Volendam die zich sterk maakt voor de realisatie van een scheepswerf op het Slobbeland. Ook voel ik me als bestuurslid en penningmeester al bijna 25 jaar zeer nauw verbonden met turnvereniging Mauritius in Volendam. Ik heb nog wel enkele hobby's, waarvan koken en eten met vrienden tot de favorieten behoort.

Heb je nog een doel voor ogen?

Ik ben heel tevreden met het leven dat ik nu leid, waarbij ik gelijk wil aantekenen dat de steun van mijn vrouw Gerda daarin al die jaren van grote waarde is geweest. Maar als ik een wens zou uitspreken dan is het om over een tijdje zelf volleerd schipper te zijn op een van onze Kwakken. Ik ben nu schipper in opleiding en hoop in de toekomst nog veel mooie tochten te mogen varen, met het roer al dan niet zelf in handen. ■

Molenaar
& Zwarthoed

Adviseurs steunt verschillende initiatieven met een maatschappelijk, cultureel of sportief karakter. Vaak lokaal, soms ver van huis. In dit bulletin belichten we een project van de Volendammer missionaris Pater Tuijp. Onlangs verliet hij zijn geliefde Nieuw-Guinea voorgoed, waar hij sinds 1970 werkte. Zijn laatste grote project was de bouw van een middelbare school op 40 kilometer afstand van de stad Sorong. Molenaar & Zwarthoed Adviseurs leverde een bijdrage om kansarme kinderen een toekomst te bieden.

Pater Piet Tuijp liet in zijn laatste bericht weten:

De school leidt een bloeiend bestaan. Dagelijks volgen een kleine 300 leerlingen les. Alle lokalen worden goed gebruikt en de school voorziet in een grote behoefte hier in de omgeving van Sorong. Om precies te zijn: het afgelopen jaar volgden 229 leerlingen een Mavo opleiding en 56 leerlingen een opleiding op Havo niveau. Bijna 50% van deze kinderen is afkomstig uit het binnenland waar helemaal geen mogelijkheden zijn om les te volgen. Leerlingen en ook leraren zijn zeer enthousiast en vaak wordt mij gevraagd om woorden van dank uit te spreken aan de mensen van Molenaar & Zwarthoed. En dat doe ik dan ook graag. De leraren kunnen met deze middelen een aantal attributen voor het vak scheikunde aanschaffen. Verder kunnen we boeken aanschaffen en zal ik opdracht geven om extra kasten te laten maken. Zoals jullie weten worden deze door lokale timmerlieden gemaakt en wordt op deze wijze ook de lokale economie gestimuleerd. Iets dat in deze -ook hier in West Papoea voelbare- moeilijke economische tijden een zeer welkome opdracht is. Weet dat elke euro hier goed wordt besteed en dat er met jullie steun kinderen werken aan een betere toekomst.

Met vriendelijke groet,
Pater Piet Tuijp

Wij zetten uw zaken op een rijtje



Registermakelaars in Assurantiën
Financiële dienstverlening

Mgr. C. Veermanlaan 2
1131 KH Volendam
Postadres: Postbus 74
1130 AB Volendam

Telefoon 0299 399030
Fax 0299 399031

info@molenaarenzwarthoed.nl
www.molenaarenzwarthoed.nl