

Vroeger was alles beter

‘Vroeger was alles beter’ is een uitspraak die de laatste tijd regelmatig terugkomt in de branche. Meestal niet in ironische zin, maar juist om weemoedig terug te denken aan het verleden toen alles nog rozengeur en maneschijn was.

Inmiddels al weer meer dan tien jaar geleden ontwikkelden we bij Falcon een advertentie in de vakbladen onder de kop ‘Vroeger was alles beter’. Wij kozen voor deze aanpak om juist het tegendeel aan te tonen. Foto’s van mijnwerkers en andere lieden die zwaar lichamelijk werk deden, ondersteunden onze boodschap. Nu blikken we zonder ironie terug op ‘die goede oude tijd’. Voor een deel is die weemoed te verklaren doordat wij blijkbaar een ‘mechanisme’ hebben, waardoor bij gebeurtenissen uit het verleden na verloop van tijd vooral de leuke aspecten blijven hangen. Alleen daarom al wordt het verleden geromantiseerd. Praat met mannen over hun diensttijd en je hoort vooral de leuke aspecten, terwijl het natuurlijk pure tijdverspilling was. Praat met vrouwen over hun bevalling en de pijn is al snel weer vergeten. Met dit deel van de weemoed kan ik goed leven, maar met het deel dat voortkomt uit een poging de verandering tegen te houden heb ik grote moeite.

TOPJUDOKA

Veranderingen als gevolg van een veranderende economische situatie vinden we vervelend, maar we zetten ons er niet tegen. Dat heeft de afgelopen periode wel laten zien. We worden dan creatief en gaan kijken hoe we hier slim op in kunnen

spelen. We pruttelen wat, geven iedereen behalve onszelf de schuld, maar gaan wel ondernemen. Met veranderingen als gevolg van technologische ontwikkelen is het eigenlijk niet anders. We zien wat er rond om ons heen aan de hand is en besluiten te gaan handelen of juist niet, maar we maken in ieder geval keuzes en ondernemen. Zowel bij economische als bij technologische ontwikkelingen schrik-

ken we ons misschien eerst wild, ontkennen misschien zelfs eerst dat het bestaat, maar gaan dan aan de slag. Zo werkt het tenminste bij mij in de meeste situaties en ik denk dat ik bij de overgrote meerderheid hoor. Het heeft ook niet zo heel veel zin als het economisch wat minder gaat om als restauranthouder de daling van het door consumenten te besteden bedrag in de horeca ter discussie te stellen, als krantenuitgever het bestaan van de iPad te ontkennen of als leverancier van fotorolletjes de digitale camera proberen tegen te houden. Volstrekt anders lijkt het te gaan met wettelijke veranderingen. Die accepteren we gewoon niet. Hak-

ken in het zand en alle energie in de richting van het voorkomen van de wijzigingen. Dat zie je bij de apothekers die heel anders moeten gaan werken, dat zie je bij de culturele sector waar alles anders wordt en dat zie je in onze eigen sector. Overigens niet bij iedereen uit deze sectoren: er zijn inmiddels apothekers die met een ander businessmodel werken en er zijn culturele instellingen die de boel, ook zonder

subsidie, mooi op orde hebben. Ook in onze sector zijn er ondernemers die gewoon blijven ondernemen, maar er is een groep die veel, te veel, energie steekt in pogingen om wettelijke veranderingen tegen te houden.

Er is niets op tegen om energie te steken in het overtuigen van de wetgever en de politiek van de juistheid van jouw argumenten. Maar als het langdurig ten koste gaat van het feitelijke ondernemen raad ik iedereen aan om op dit terrein gas terug te nemen. Steek uw tijd in zaken die energie geven in plaats van zaken die alleen maar energie kosten. Leer van topjudoka’s hoe het moet: verweer je niet krampachtig, start niet zelf de aanval, maar profiteer van de beweging die de ander maakt en neem deze over. De kracht die je dan hebt is ongekend.

Dus kruip niet in de verdediging, maar neem de aanval over. Dus wat mij betreft geen bijna-demonstraties in Den Haag, maar tientallen spontane aanmeldingen om de financiële educatie in Nederland verder te ontwikkelen.

WEGWIJS MAKEN

Of het nu via ‘geldwinkels’ of educatie op scholen is. Duidelijk is dat er van overheidswege stevig ingezet wordt op het wegwijs maken van de (toekomstige) consument op financieel gebied. Volgens mij een ontwikkeling waar u niet zomaar aan voorbij kunt gaan. Hoe de exacte plannen er uiteindelijk ook uit gaan

“We laten toch niet gebeuren dat een sympathiek onderwerp als financiële educatie wéér niet aan onze branche gekoppeld wordt?”

zien, duidelijk is dat het op financieel terrein wegwijs maken van consumenten en toekomstige consumenten hoge ogen gaat gooien.

Als u overtuigd bent dat kennis macht is, is dat misschien een bedreiging. Immers klanten komen naar uw onderneming omdat u over kennis beschikt waar zij voor willen betalen. U kunt natuurlijk proberen uw bestaande speelveld heel goed te verdedigen. Bijvoorbeeld door uw energie te steken in het aantonen dat 'gratis geldwinkels' oneerlijke concurrentie zijn. In mijn ogen heeft u inhoudelijk een punt, maar of u veel met deze verdediging opschiet wens ik te betwijfelen.

U kunt ook de eerder genoemde judotactiek hanteren: neem 'de aanval' over. Denk na over welke kansen u voor u en uw onderneming ziet als u meegaat in de beweging. Al eens nagedacht over een

aanbod om zo'n geldwinkel te adopteren? Of aan een rol als coach van een groep vrijwilligers in de geldwinkel?

Natuurlijk zie ik wel de hobbels, maar ik zie toch vooral de voordelen. Dat u iets goeds doet voor de samenleving is sowieso niet verkeerd en zeker een mooie basis, maar volgens mij is het helemaal niet erg als u er ook bedrijfsmatig voordeel uit haalt. Niet door harde sales te bedrijven in de geldwinkel, maar wel door sympathie in de omgeving op te bouwen en betere informatie te krijgen wat er bij de gemiddelde Nederlander leeft op het gebied van financiële dienstverlening.

Het is typisch Nederlands dat je niet te koop moet lopen met wat je bijdraagt aan de samenleving. Ik voel daarin mee, maar vind dat we het soms ook wel erg overdrijven. Ik heb op deze plaats al eens eerder

aangegeven dat het een lastig dilemma is om ons als financiële branche keer op keer in de publieke opinie af te laten serveren en maar niet met pakkende voorbeelden te durven komen waaruit blijkt dat we ook heel veel goede dingen doen. Ik weet dat dit heel nauw luistert, maar we zijn echt gek dat we al die goede aspecten bij voorbaat al onder het tapijt schuiven.

VOORBEELD RUTTE

Ik hoop dat we op het onderwerp financiële educatie de schroom van ons af gooien en duidelijk maken dat dit ons aan het hart gaat. We laten het toch niet gebeuren dat een dergelijk sympathiek onderwerp ook weer niet aan onze branche gekoppeld wordt. Zeker niet omdat we – los van de eerder genoemde kansen met de geldwinkels – al een hoop doen.

Ik zag recent in VVP het voorbeeld

van Joost Melis, die een deel van zijn schaarse vrije tijd besteedt aan het geven van educatie. En gelukkig krijgt ook LEF langzamerhand de aandacht die dit initiatief verdient. Helaas nog wel vooral in de branchegerelateerde media en nog te weinig in de publieke media. Wat dit betreft kunnen we een voorbeeld nemen aan onze huidige premier. Zijn twee uur maatschappijleer per week haalde alle media in Nederland. En terecht! Een prachtig voorbeeld dat met een beetje goede wil zelfs drukke agenda's ruimte bieden om op dit vlak iets te kunnen betekenen. Dus branchegeenoten, denk bij de kerstboom nog eens even na wat uw rol op dit vlak kan zijn. We nemen 'de aanval' gewoon over, we helpen de samenleving en onze eigen onderneming. En als beloning levert het nog nieuwe energie op ook. ■

ADVERTENTIE

VAKOPLEIDINGEN

- ✔ WfT Basis deskundigheid € 599,-
- ✔ WfT Consumptief krediet € 399,-
- ✔ WfT Schade (part. en MKB) € 799,-
- ✔ WfT Leven (incl. Beleggen) € 799,-
- ✔ WfT Hypothecair krediet € 799,-
- ✔ Erkend Hypotheekadv.(SEH) € 799,-

www.lindenhaeghe.nl

☎ 030 - 693 23 48