

zest

Nº9
2023

Durf te
dromen...

Nh

Het ledenmagazine van **Nh1816 Verzekeringen**

Matthijs Keijzerwaard
“Mensen verder
helpen, dat zit in
onze genen”



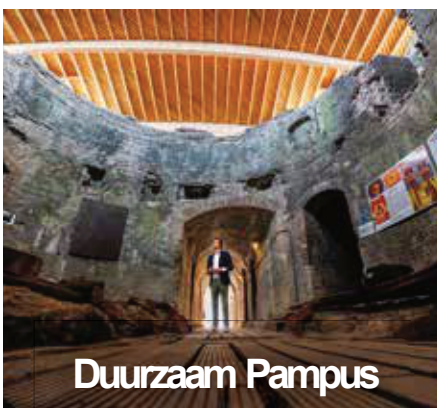
15x

EROPUIT

Met Nh1816
ledenvoordeel



De ruige Lofoten



Duurzaam Pampus



Olympisch skateboarden



Jongste generatie Keijzerwaard

De droom gaat verder

Advieskantoor Keijzerwaard bestaat dit jaar 120 jaar. Een familiebedrijf dat begon met de droom van een eenvoudig landbouwer. David en Matthijs Keijzerwaard behoren alweer tot de vijfde generatie. Zij dromen gewoon verder. En het mooie is: ze dromen met de klanten mee. Ook met jou wellicht?

Tekst: Advieskantoor Keijzerwaard • Fotografie: Louis Haagman

Zo vroeg in het voorjaar ligt de Hofkeslaan in Oudendoorn er verlaten bij. Het is guur, er staat een stevige wind, maar David en Matthijs Keijzerwaard hebben een warm gevoel bij deze plek. “Kijk, hier begon het allemaal!” Matthijs (28) wijst op een nieuwbouwhuis “Honderdtwintig jaar geleden...”, mijmert David (32). “Kun je het je voorstellen?” Het zag er toen heel anders uit, weet Matthijs. “Het huis van onze betovergrootvader is alweer een tijdje geleden gesloopt en het heette hier ook anders: de Achterweg. Opa Jan vond die naam niet chic genoeg. Hij was wethouder in Oudendoorn en had genoeg invloed om de naam te

veranderen.” De broers moeten er om lachen. “Maar hier begon het dus”, stelt David vast. “Hier startte Advieskantoor Keijzerwaard.”

Barre tijden

Het kantoor begon ooit met een droom. De droom van Iem Keijzerwaard. Een eenvoudige landbouwer – slotendelver – in een tijd dat er nog standsverschillen waren. Herenboeren deelden de lakens uit op het eiland. De kleine boertjes en de knechten hadden weinig in te brengen. David kent de verhalen uit die tijd: “Volgens opa werden de landarbeiders echt afgeknepen. Als om 12 uur de klok luidde en de knechten mochten gaan schaften,





📍 Hier startte Advieskantoor Keijzerwaard, maar opa Jan vond de oude straatnaam niet chic genoeg en had als wethouder genoeg invloed om de naam te veranderen

zei de herenboer: Bid maar vast tijdens het lopen, dat scheelt tijd." Barre tijden waren het. Iem besloot om naast zijn werk op het land in verzekeringen te stappen. Hij werd vertegenwoordiger van de Amsterdamse Verzekeringbank Victoria. Iem was sociaal, praatte gemakkelijk en kende iedereen in Oudendoorn. Hij trok zich het lot van de gewone man aan, probeerde hen te verzekeren tegen rampspoed. Later hielp hij kleine boertjes met leningen. "Dat was volgens mij mijn droom", zegt Matthijs. "Hij probeerde mensen echt verder

te helpen. Hij was een ouderwetse socialist." Inderdaad, zo een die het volk wilde verheffen: 38 jaar lang was Iem lid van de SDAP (Sociaal-Democratische Arbeiderspartij), 22 jaar zat hij in de gemeenteraad, waarvan acht jaar als wethouder. Dat zegt wel iets over zijn motivatie. Uiteraard probeerde hij met zijn verzekeringswerk ook onafhankelijk te worden van de herenboeren. En dat is hem gelukt.

Modern

We wandelen terug naar kantoor, net buiten Oudendoorn. Een

'Onze droom heeft raakvlakken met die van onze betovergrootvader: hij wilde ook 'gewone' mensen helpen en zekerheid bieden'

modern gebouw, maar de kap met traditionele dakpannen verwijst naar de agrarische roots van Advieskantoor Keijzerwaard. Bij binnenkomst worden we verwelkomd door Iem, overgrootvader Leen en opa Jan. De mannen kijken ons serieus aan vanaf portretten in een vitrine. Daartussen een handgeletterd bordje: 'Uw grootvader was reeds bij ons verzekerd'. Zelfs de eerste bureaustoel van Iem wordt als een museumobject gekoesterd. Hij staat op een mooie sokkel. Verder is het kantoor helemaal van deze tijd. Het uitzicht op de polder is prachtig. "Dit mooie kantoor, op een herkenbare plek aan de Dorpsweg, was de droom van mijn vader. Daarvoor hadden we altijd kantoor aan huis", vertelt Matthijs.

Raakvlakken

Vader Leen (62) is nog steeds volop actief. David kwam in 2016 bij het bedrijf, Matthijs in 2018. Was het hun droom om in de voetsporen van hun vader te treden? "Nee, niet direct. Als puber wist ik het allemaal nog niet zo goed", zegt David. "Pas toen ik Financial Services Management ging studeren, snapte ik waar mijn vader mee bezig was. Vooral het sociale sprak mij aan, het contact met klanten. Dat zit kennelijk in onze genen." David vindt 'ontzorgen' een beetje een modewoord, maar het is wel degelijk wat hem motiveert. "Onze droom heeft raakvlakken met die van onze betovergrootvader: hij wilde ook 'gewone' mensen helpen en zekerheid bieden. Nu is het zo dat een financiële planning vooral bereikbaar is voor mensen met geld. Zo'n plan kost al snel 1500 euro, maar ik werk aan een product waarbij ook mensen zoals jij en ik hun financiën kunnen laten doorlichten. Dat start met een zogenoemde inzichttool op de website: een digitale manier om je

financiële positie grofweg door te rekenen."

In evenwicht

Ook Matthijs heeft zo zijn dromen, maar zijn rol in het bedrijf is anders dan die van zijn broer. Waar David regelmatig nieuwe creatieve ideeën aandraagt, fungeert Matthijs als het gezonde boerenverstand. De broers houden elkaar in evenwicht. David verzint iets moois, Matthijs probeert het uit. Sowieso hebben ze een andere taak in het bedrijf. De portefeuille van David bevat vooral de life events, zoals hypotheek en bedrijfsleningen. Matthijs houdt zich vooral bezig met de verzekeringstak. "David is de leven-man, ik ben de schade-man," grapt Matthijs. Het past goed bij hun karakters. Misschien dat David wensdromen van klanten helpt waarmaken en Matthijs de angst-dromen wegneemt.

Net als David zit Matthijs in het familiebedrijf op zijn droomplek. "Rebecca, onze zus, denkt nog na over haar rol in het bedrijf. Dat herken ik wel, ik was er ook niet meteen uit. Maar wij hebben altijd de vrije keuze gehad, hoor. Toch viel er wel wat druk weg toen David aangaf in het bedrijf te willen stappen. Uiteindelijk ging het ook bij mij kriebelen. Ik behoor tot de vijfde generatie. Daar ben ik trots op." Niet verrassend dat Matthijs Sociaal Juridische Dienstverlening ging studeren. Een mooie opleiding om voor te sorteren op een carrière bij het advieskantoor.

Hebben we daarmee alle dromers van Advieskantoor Keijzerwaard gehad? Nee, ook de andere collega's blijven dromen. Toen Sep (2), het zontje van David, was geboren, gaf het personeel onder meer een rompertje als kraamcadeau. Het opschrift? 'De zesde generatie'. ●



● Matthijs: "Dit mooie kantoor, op een herkenbare plek aan de Dorpsweg, was de droom van mijn vader"

Financieel adviseur David Keijzerwaard

‘Beleggen is echt niet alleen iets voor rijke mensen’

We dromen allemaal weleens van een prachtig huis, een verre vakantie of een mooie auto. Zou je door te beleggen een klapper kunnen maken om dat te realiseren? Financieel adviseur David Keijzerwaard helpt je graag uit die droom. Maar dat beleggen voor iedereen is weggelegd ook een verstandige keuze kan zijn, daar is hij wel van overtuigd. “Het is vooral een mooi alternatief voor sparen.”

Tekst: Advieskantoor Keijzerwaard • Fotografie: Louis Haagman

David, mede-eigenaar van Advieskantoor Keijzerwaard, helpt mensen graag, ook als het om hun dromen gaat. “Dat sociale heb ik van mijn vader, en eigenlijk ook van mijn opa. Ik denk gewoon graag met klanten mee. Ik wil ze inzicht geven in hun financiële situatie, zodat ze verstandige beslissingen kunnen

nemen voor de toekomst.” Dat maakt David enthousiast over nieuwe producten, die dat mede mogelijk maken. De zogeheten inzichttool op de website van Keijzerwaard bijvoorbeeld, die voor iedereen zijn of haar financiële situatie inzichtelijk maakt. Ook over beleggen is David positief. “Niet voor avonturiers, maar juist voor mensen die een alternatief zoeken voor sparen.”

Ook voor de kleine beurs

Dat beleggen alleen iets is voor rijke mensen, gaat er bij David niet in. “Nee, hoor, ook voor de kleine beurs is beleggen aantrekkelijk, maar je moet het wel verantwoord doen. Mijn voorkeur gaat uit naar gematigd offensief beleggen, en dan niet alleen in aandelen, maar juist ook in obligaties. En zie het

vooral ook als iets voor de lange termijn.” Bij David hoeft je niet aan te kloppen met verhalen over snel geld. Geduld is een schone zaak. Garanties zal David ook niet geven. Wel goede adviezen. Advieskantoor Keijzerwaard is tussenpersoon geworden van OAKK. Deze vermogensbeheerder zet het geld van zijn klanten uit bij Dimensional, een fondshuis dat meerdere beleggingsfondsen beheert. Het gaat altijd om een mix van aandelen – liefst van degelijke, winstgevende bedrijven – en staatsobligaties, en dan ook nog verspreid over 48 landen. Als het in Europa slecht gaat, kan het in Azië immers goed gaan.

Niet over één nacht ijs

We mogen meekijken bij een adviesgesprek met Robert van Herk (53) uit Brielle. Hij is docent »



‘Beleggen is voor de lange termijn’

‘Ook voor de kleine beurs is beleggen aantrekkelijk, maar je moet het wel verantwoord doen’



en freelancer. Niet meteen het type dat je op de beursvloer verwacht. “Onze kinderen zijn sinds kort de deur uit en sparen lukt goed, maar het bracht de afgelopen jaren weinig op”, vertelt hij. “Het lijkt me interessant om iets anders te proberen.” Maar is dit wel het moment om in te stappen? De spaarrente gaat juist iets omhoog en door de oorlog in Oekraïne was het voorgaande beleggingsjaar bepaald geen succes. Daar twijfelt Robert ook wel een beetje over. “Ik wil heel bescheiden beginnen. Met 50 euro per maand. Het gaat om geld dat ik kan missen.”

Dat het fondshuis Dimensional niet over één nacht ijs gaat, laat David zien als hij ‘het grote boek’ tevoorschijn tovert. Eendikke klapper vol kleurige tabellen en berekeningen. Het illustreert het verloop van de aandelen- en obligatiemarkt sinds 1972. Langjarig academisch onderzoek toont aan dat beleggers met geduld aan het langste eind trekken. “Begrijp me goed”, zegt David, “Niets is zonder risico. Maar moet je dit eens zien...” David toont een grafiek die per jaar het rendement van de aandelenmarkt weergeeft. De weinige jaren met rode cijfers zijn de crisisjaren. Zoals 2002, het jaar na 9/11. En 2008, toen de financiële

crisis uitbrak. Ze gaven een negatief rendement van respectievelijk 31,7 en 37,2 procent. “En toch, als je in 2008 begon met het inleggen van jaarlijks 1000 euro had je in 2020 met sparen een vermogen van 12.747 euro opgebouwd en met beleggen 27.478 euro”, aldus Davids toelichting.

Lange termijn

Wat David maar wil zeggen: bij beleggen gaat om de lange termijn! Daarbij denkt hij aan een periode van tien tot vijftien jaar, liefst langer. Daarbij adviseert David hóe je het beste kunt beleggen. Het rendement is afhankelijk van het gekozen risicoprofiel en de ‘belegginshorizon’ van de klant. “Als je afhankelijk bent van het geld, bijvoorbeeld voor je pensioen, dan zou ik kiezen voor een gematigd defensieve aanpak. Zeker als je pensioen niet zo ver weg is.” David belegt zelf voor de lol. Als extraatje. Hij kiest voor een offensief risicoprofiel. Dat betekent dat zijn portefeuille tachtig procent aandelen en twintig procent obligaties bevat. Zijn gesprekspartner Robert neigt na de uitleg van David naar gematigd offensief, met meer obligaties. David: “Het hangt ook af van je doelvermogen. Robert heeft de tijd, kan het geld missen en wil het gewoon eens uitproberen. Prima

toch?” Geen grootse dromen dus voor Robert, maar wel goede hoop op een beter rendement.

Eén procent

Het klinkt sympathiek om beleggen voor iedereen toegankelijk te willen maken, maar de schoorsteen van Keijzerwaard moet natuurlijk wel blijven roken. David draait er niet omheen: “De klant draagt ongeveer één procent van de inleg af voor advies- en beleggingskosten. Dat is een vast bedrag voor de dienstverlening. We sturen dus geen losse facturen. Een deel gaat naar ons als adviseur, de rest naar OAKK en Dimensional.” Die kosten voor de dienstverlening waren trouwens al afgetrokken van de rendementen die hij eerder liet zien, zegt David er voor de duidelijkheid bij. Al die beloftevolle cijfers betekenen overigens niet dat beleggen voor iedereen de beste oplossing is. Als je bijvoorbeeld een paar jaar voor je pensioen je spaargeld nog extra wil laten renderen om na je 67ste beter af te zijn, dan zal David beleggen afraden. “Beleggen is echt iets voor de lange termijn. Als je het geld snel nodig hebt en je bent ervan afhankelijk, dan adviseer ik om ouderwets te sparen. We praten onze klanten niet iets aan. Daar zijn we onafhankelijk adviseur voor.” ●

Powered by
Nh1816
Verzekeringen

8,7

**SCHADE
AFHANDELING**

8,9

**NIEUWE
VERZEKERING**

AK
KEIJZERWAARD
ASSURANTIEKANTOOR

Klanttevredenheid 2022

Bedankt voor je waardering!

Schadeafhandeling

Als je schade hebt, wil je zo goed en zo snel mogelijk én persoonlijk geholpen worden. Wij staan dan voor je klaar! Onze dienstverlening bij schadeafhandeling wordt continu getoetst door onze klanten. Wij worden beoordeeld op vier onderdelen: persoonlijke service, dienstverlening, toegankelijkheid en resultaat.

Nieuwe verzekering

Voor een individueel advies en de juiste verzekering voor jouw situatie kun je bij ons terecht. Wij adviseren je graag en persoonlijk. Onze dienstverlening bij het afsluiten van een nieuwe verzekering wordt door onze klanten beoordeeld op vier onderdelen: persoonlijke service, dienstverlening, toegankelijkheid en resultaat.

Dorpsweg 47 | 3227 AG Oudenhorn | 0181-461 429 info@keijzerwaard.nl

www.keijzerwaard.nl



Hot topics in verzekeringsland

Ondernemers, let op u saeck!

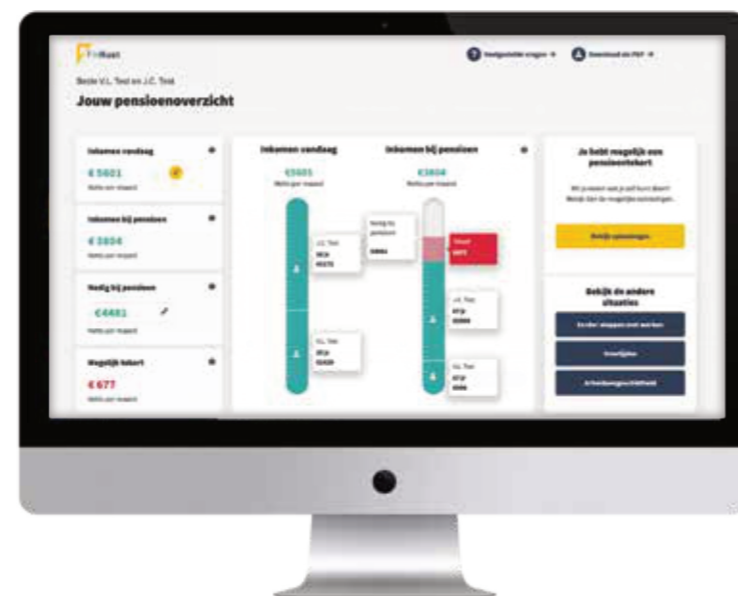
Welke risico's draag je zelf en welke risico's wil je financieel afdekken? Er zijn een paar 'hot topics' die geregeldter tafel komen tijdens klantgesprekken bij Advieskantoor Keijzerwaard. In deze editie van Zest zetten we er drie opeen rij.

Tekst: Advieskantoor Keijzerwaard • Fotografie: Louis Haagman, Envato



Inzichttool

"We hebben het voor klanten heel gemakkelijk gemaakt om een eerste blik te werpen op hun financiële toekomst", vertelt David Keijzerwaard, financieel adviseur en mede-eigenaar van Advieskantoor Keijzerwaard. "De zogeheten inzichttool op onze website helpt daarbij." Deze tool verzamelt in een paar minuten persoonlijke online-gegevens bij onder andere de belastingdienst, mijnpensioenoverzicht.nl, het UWV en mijnoverheid.nl. Zo ontdekt de klant hoe hij of zij er financieel in grote lijnen voorstaat, bijvoorbeeld na pensionering of als de partner wegvalt. "Gelukkig is er meestal niks aan de hand, maar als er financiële gaten moeten worden gedicht, geven we de klant met een scherp geprijsd verdiepingsrapport graag advies over de beste aanpak", zegt David. Zo wordt een financiële planning ook voor de minder vermogende particulier haalbaar.



Brandverzekering

Een goede brandverzekering is voor elk bedrijf een must, maar niet elke ondernemer beseft dat er bij schade alleen wordt uitgekeerd als er recent

een goedkeuringsrapport voor de elektrische installatie is opgesteld. Reden voor Advieskantoor Keijzerwaard om zakelijke relaties hier actief aan te herinneren. "Het is hun eigen verantwoordelijkheid en strikt genomen niet onze taak, maar ik blijf onze klanten erop wijzen", zegt verzekeringsadviseur Matthijs Keijzerwaard, samen met broer David mede-eigenaar van Advieskantoor Keijzerwaard. Matthijs neemt de zorg voor zijn klanten zeer serieus. De benodigde (goed)keuring van de elektrische installatie bij bedrijven – SCOPE 10 of 12 – kost circa 600 euro en blijft vijf jaar geldig.



Gezond geld terug

Heel hip, maar vooral gezond is de Vitality-app van a.s.r. Ben je zelfstandig ondernemer, dan is de app ideaal als aanvulling op je arbeidsongeschiktheidsverzekering. En heb je medewerkers in dienst, dan sluit de app mooi aan op hun ziekteverzuimverzekering. Deelnemers kunnen wekelijks vijf euro terugverdienen als ze genoeg bewegen. Bijvoorbeeld in de sportschool of met een stappenteller. Het mes snijdt aan twee kanten, want de werkgever krijgt in dat geval ook nog eens korting op de premie. Ook het team van Advieskantoor Keijzerwaard doet mee! Matthijs Keijzerwaard is een enthousiaste gebruiker: "Ik hou het bij op mijn smartwatch. Mijn punten voor deze week heb ik al gehaald. Weer vijf euro verdiend!"



Het team van Advieskantoor Keijzerwaard wandelt actief om punten te verdienen