

NATASJA NARON: “PUUR GENIETEN.”

"Als je niet weet wat genoeg is, wil je alleen maar meer en heb je altijd tekort. Ga voor genoeg!" Deze filosofie tekent **Natasja Naron** (38), oprichter van advieskantoor Gabriël Financiële Bescherming. De 'filosofie van genoeg' is zichtbaar in alles wat ze doet. Kernvragen zijn: 'Wat is belangrijk in je leven, wat wil je realiseren en wat wil je ervoor laten om het te bereiken? Als je weet wat genoeg is, ga je echte keuzes maken. Wat een voorrecht om mensen hierbij te mogen helpen."

Ga voor genoeg

TEKST **WILLEM VREESWIJK** | BEELD **PETER BEEMSTERBOER**

De keukentafel van Natasja Naron staat in Amersfoort, waar ze woont met haar man Ferry en hun vierjarige zoontje Lasse. In dezelfde stad is ook haar succesvolle advieskantoor gevestigd waarmee ze op 21-jarige leeftijd van start ging op basis van christelijke waarden en de filosofie van genoeg. Die waarden zijn haar vanuit huis meegegeven. Haar vader en moeder maakten deel uit van de Pinstergemeente en kozen bewust voor een leven dat in teken stond van christelijke waarden. Lange tijd gaf haar vader Godsdienstles tegen een heel laag inkomen, terwijl hij in de avonduren theologie studeerde. Haar moeder had in die tijd geen betaald werk. Toch heeft Natasja nooit het gevoel gehad dat het haar aan iets heeft ontbroken. "Ik ben dankbaar voor de christelijke waarden die mijn ouders mij hebben meegegeven. Dat zijn waarden als: integriteit, betrouwbaarheid, afspraken nakomen, voor een ander zorgen, liefde voor jezelf en je medemens en liefde voor alles dat God heeft geschapen. God is in mijn optiek overal en in iedereen. Het leven op aarde is echter maar kort en het plan Gods is overstijgend aan wat mensen willen."

Het zijn ook de waarden die Natasja haar zoon Lasse wil meegeven. "Het verschil met mijn ouders is dat ik minder vasthoud aan de regels die erbij horen. Zelf hoef ik niet per se elke zondag in de kerk aanwezig te zijn. De waarden die je leeft en wil voorleven dienen vooral innerlijke vrijheid en rust te geven. Daar horen geen dogma's bij. Ik heb geen andere kijk op het geloof gekregen, wel op de regels. De waarden die wij omarmen zijn algemene waarden, die je ook aantreft bij andere geloofsovertuigingen of bij atheïsten. Je ziet ook dat steeds meer niet-christelijke mensen ons advieskantoor weten te vinden. Het gaat immers om zingeving, identiteit, wat je bestemming is in het leven, waar je wilt staan en hoe je het beste voor jezelf, voor anderen en voor de samenleving kunt zorgen. Steeds meer mensen verlangen er naar om vanuit deze waarden daadwerkelijk te gaan leven."

"DE FILOSOFIE VAN GENOEG HEEFT NIETS MET SOBERHEID TE MAKEN"

Nadrukkelijk zegt ze: "De filosofie van genoeg heeft niets met soberheid te maken. "Juist door bewuste keuzes te maken, kun je beter leren genieten en soms hoort daar ook luxe bij." De jacuzzi in de tuin van het verder eenvoudige rijtjeshuis springt dan ook meteen in het oog. "Dat is mijn verwennerij", lacht ze. "Ik vind het heerlijk om daarin te zitten, het ontspant me, het geeft me rust, er ontstaan ideeën... Het is puur genieten. En nee, ik weet het, het is niet klimaatvriendelijk, maar dat probeer ik dan weer enigszins te compenseren met zonnepanelen op ons dak."

KEUZE VOOR ADVIES

Hoe komt een jonge vrouw op het idee om een advieskantoor op te richten op basis van christelijke waarden? "Ik studeerde van 1999 tot 2003 Sporteconomie en Communicatie aan de heao. De school wilde een voetbalevenement organiseren. Dat hebben we groots aangepakt. Maar toen de school vernam dat we 2000 mensen verwachtten, trokken ze zich terug, omdat ze de verantwoordelijkheid niet konden nemen. Ik besloot het zelf te organiseren. Op die be-

wuste dag regende het echter pijpenstelen. Er kwamen maar 500 mensen. Ik bleef zitten met een strop van 20.000 gulden. Heftig uiteraard. Er werd mij geadviseerd om met de schuldeisers in gesprek te gaan. Dat hielp en uiteindelijk bleef er een schuld staan van 6.000 gulden. Een enorm bedrag op je negentiende. Mijn ouders schoten dat voor, maar omdat dit een groot deel van hun spaargeld was wilde ik dat snel weer terug betalen. Ik had ingezien dat goede financiële adviezen heel belangrijk kunnen zijn. Daarom ging ik in de avonduren werken als financieel dienstverlener. Tussen de mannen in strakke pakken begon ik spaarplannen te verkopen en geloofde zelfs heel even dat rendementen van vijftien procent heel normaal waren. Ik kon daar niet blijven werken, maar zag nog steeds wel in dat goede financiële adviezen erg belangrijk zijn, dat heel veel mensen worstelen met geld en goede adviezen nog geen gemeengoed waren."

Naast haar studie Economische Psychologie werkte Natasja vervolgens in de avonduren voor twee andere financiele dienstverleners. Ze haalde haar vakdiploma's en slaagde ook voor de Masteropleiding Financiële Planning en de studie Verzekeringskunde. Tijdens een EO-dag viel het kwartje. Daar waren veel standjes van goede doelen die allemaal op zoek waren naar geld en wel een goed financieel advies konden gebruiken. Bovendien was er een grote doelgroep die behoefte had aan integer advies gestoeld op christelijke waarden.

Het idee voor Gabriël Financiële Bescherming was gerezen en op haar 21ste ging ze van start. De filosofie van genoeg was vanaf het begin het leidmotief. "Vanaf de start geven wij als kantoor onze gehele winst weg aan goede doelen. Onder winst verstaan wij de inkomsten minus de kosten minus de reserveringen die noodzakelijk zijn voor een gezonde bedrijfsvoering. De laatste jaren geven we gemiddeld tussen de 25.000 en 40.000 euro weg aan goede doelen. De filosofie van genoeg is gestoeld op vertrouwen. Bij ons bepaal je zelf je salaris, het aantal uren dat je werkt en het aantal vakantiedagen. Dat bespreken we met elkaar. Alles is volkomen transparant. We houden rekening met elkaars behoeften en omstandigheden. Inmiddels telt het advieskantoor veertien medewerkers, één franchisenemer en werken we met een aantal zzp'ers. Iedereen werkt en leeft vanuit dezelfde waarden en we weten ook allemaal dat een hogere beloning ten koste zal gaan van het goede doel. Klanten kunnen zelf een goed doel aanreiken. In het begin werd de winst verdeeld over al die goede doelen die werden voorgesteld, maar inmiddels is dat geprofessionaliseerd. Er is een stichting opgericht en een bestuur – met onder andere Andries Knevel als bestuurslid – die bepaalt naar welke goede doelen de winst gaat."

"HET LEVEN OP AARDE IS ECHTER MAAR KORT EN HET PLAN GODS IS OVERSTIJGEND AAN WAT MENSEN WILLEN"

PRODUCTDENKEN

"Ik vind het jammer dat lang niet alle adviseurs beseffen hoe belangrijk hun vak in feite is. Teveel zie je dat adviseurs in productdenken vastzitten. Ga een willekeurig advieskantoor binnen en de kans is heel groot dat je alleen termen als 'hypotheken', 'verzekeringen' en 'pensioenen' aantreft. Maar daarmee maak je het verschil niet voor je klanten. Als kantoren zich echt op advies gaan concentreren, wordt het werk leuker en worden klanten blijer. Veel adviseurs denken dat klanten een bepaald tarief niet willen betalen. Maar dat ligt aan wat je daadwerkelijk voor je klant kunt betekenen, welke waarde je toevoegt."

Het advieskantoor van Natasja wordt door klanten op vier punten geëvalueerd. De waardering varieert tussen 9,6 en 9,8 en de klanten blijven toestromen, reclame wordt niet of nauwelijks gemaakt. Bij het eerste contact wordt direct het uurtarief van 150 euro genoemd, van een gratis eerste gesprek is geen sprake en toch gaan klanten graag met het kantoor in zee. Als klanten alleen voor een product aankloppen, verwijst het kantoor in de regel door naar een andere adviseur. "Wij hebben klanten voor het leven."

Aan de keukentafel

De financiële sector is people's business, zo luidt het cliché. Maar wie zijn de mensen die in de financiële sector werken? Wat houdt hen bezig, wat drijft hen, waar lopen ze echt warm voor en wat willen ze de sector meegeven? Door financieel dienstverleners aan hun eigen keukentafel aan het woord te laten over wat hun echt bezighoudt wil de stichting New Financial Forum de financiële sector een menselijk gezicht geven. Eerdere keukentafelgesprekken waren er onder meer met Marieke van Zuien van BNP Paribas Cardif (zomer 2017), Ron Bavelaar toen nog van Yarden (herfst 2017), Jeanette Hadderingh van NIBE-SVV (winter 2017), Maarten Edixhoven van Aegon (lente 2018), Sjoerd Laarberg van Allianz (zomer 2018), Geert Bouwmeester van de Goudse (herfst 2018), Boudewijn van Uden van ASR (winter 2018), Marguerite Soeteman-Reijnen van Aon (lente 2019), Ingrid Visscher van de Vereende (zomer 2019), Antoinette Kalkman van Nationale Waarborg (herfst 2019), Carla Muters van NHG (winter 2019). Femke Bakker van Turien & Co./Ansvarldéa (lente 2020) en Faisal Setoe van HDI Global Specialty (zomer 2020).



WERKWIJZE

Het kantoor biedt onder meer het Gabriel drie-stappenplan. “We maken eerst persoonlijke prioriteiten helder. Wat is echt belangrijk? Welke passies geven je leven kleur? Vervolgens creëren we inzicht in het geheel van je financiën en tenslotte helpen we je om de stappen te zetten die nodig zijn. Zo worden financiën een middel om dromen te realiseren. Het is een voorrecht om mensen op deze manier te kunnen ondersteunen. Uiteraard vergt dit kennis en kunde. Je moet goed kunnen luisteren en kunnen doorvragen. Anders kun je onderliggende dromen en angsten niet naar boven halen. Een goede adviseur is in feite een levensplanner of een persoonlijke coach, die financieel goed is onderlegd. Dit zijn vakgebieden waar wij ons verder in willen bekwamen en waar we in blijven investeren.”

Met een eigenzinnige kijk op het adviesvak is Gabriël een vreemde eend in de bijt van de financiële dienstverlening. “Ik wil zo graag laten zien dat het anders kan. Niet op mijn manier, maar op de manier die bij een adviseur past. Tegenwoordig geef ik graag lezingen en workshops, niet omdat ik zo graag op een podium hoef te staan, maar omdat ik denk dat we door anders te denken en te doen een betere wereld kunnen creëren en het aanzien van het vak verder kunnen verbeteren. Ik ben trots dat ik programmadirecteur mag zijn van de leergang ‘Betekenisvol Financieel Adviseren’, die ik samen met de Erasmus Universiteit heb ontwikkeld en die ook als doel heeft om het adviesvak zinvoller in te zetten.” (Zie kader, red.).

BALANS

Natasja maakt geen onderscheid tussen privé en zakelijk. “Ik ben maar één mens en word niet iemand anders als ik op mijn werk ben of als ik thuis kom. Ik heb voldoende tijd voor mijn gezin, voor mijn werk en voor mijn sport. Wel is het belangrijk keuzes te maken. Ik kies er bijvoorbeeld voor om tv te kijken en ik besteed uit wat ik echt niet leuk vind, zoals het huishouden of een verbouwing. Ook neem ik geen zitting meer in een aantal besturen. Interessant werk, maar het kostte energie die ik liever aan andere zaken besteed.”

Natasja is fanatiek voetballer, speelt tennis, skiet en sinds kort doet ze aan kitesurfen. “Sporten vind ik leuk, omdat je het samen kunt doen en omdat sport me uitdaagt. Zonder uitdaging vind ik het leven al gauw saai.”

CORONA

De coronatijd was voor haar een heftige periode. “In die tijd is mijn schoonvader overleden, ook al was het niet aan de gevolgen van het coronavirus. Toch heb je er indirect mee te maken, want afscheid en uitvaart waren uiteraard anders dan gewenst. Eigenlijk zitten we



nog in een periode van rouw. Verder is alles doorgegaan. Op het kantoor kwamen we om van het werk, ook al ging bijna alles via beeldbellen vanuit huis. Echte gesprekken met klanten doe ik echter liever niet online. Wil je de diepte ingaan, dan is het fijn als je elkaar in de ogen kunt zien. Verder heb ik het fysieke contact erg gemist: het geven van een knuffel, een omarming, een schouderklop, het gezamenlijk sporten."

Natasja hoopt dat de coronatijd mensen wakker heeft gemaakt. "Terug naar het oude normaal is geen optie. We zullen moeten veranderen en dat ook moeten laten zien. Het gaat uiteindelijk niet om wat je zegt, maar om wat je doet. We moeten vaker thuiswerken, minder autorijden, minder vliegen. Het is nu de tijd om veranderingen door te voeren en de overheid mag daar veel meer de aanjager van zijn. Daar hoort ook de filosofie van genoeg bij. Waarom moet ieder huis een enorme gereedschap kist hebben met dezelfde inhoud, waarom hangen onze kasten vol met nieuwe kleding en gooien we alleen al in Nederland jaarlijks miljoenen kledingstukken weg, waarom moeten we allemaal zelf een auto bezitten, waarom is het verhogen van een hypotheeklening dé oplossing als iemand krap bij kas zit en waarom wordt niet vaker gekeken naar waarop bespaard kan worden. Geloof me, dat is veel meer dan we soms denken. En nogmaals, de filosofie van genoeg heeft niets met soberheid te maken. Juist door de focus te verschuiven naar genieten, kunnen we met elkaar de wereld daadwerkelijk elke dag een beetje mooier maken."

"Wat er verder op mijn pad komt, weet ik niet. Ik geloof dat God mijn leven leidt en ik wil graag open staan als ik word geroepen, in welk vakgebied of in welke hoedanigheid dat ook mag zijn. Ik geloof dat wij zelf onze zeilen kunnen bijstellen om ergens te komen, maar dat we altijd afhankelijk zullen blijven van de wind." ■

"DOOR DE FOCUS TE VERSCHUIVEN NAAR GENIETEN, KUNNEN WE DE WERELD ELKE DAG EEN BEETJE MOOIER MAKEN"

BETEKENISVOL FINANCIEEL ADVISEREN

Natasja Naron is initiatiefnemer en programmadirecteur van het Executive Program 'Betekenisvol Financieel Adviseren', dat ze samen met de Erasmus Universiteit Rotterdam heeft samengesteld. Deze leergang gaat ieder jaar in september van start.

De kwalitatief hoogstaande leergang geeft financieel adviseurs inzichten en tools om de transitie te maken naar de rol van betekenisvol financieel adviseur. Relevant voor adviseurs die een gidsrol voor hun klanten ambiëren, die met hun vak van maatschappelijke betekenis willen zijn en die hun advieskantoor future proof willen maken.

Het docentencorps bestaat uit hoogleraren van de Erasmus Universiteit Rotterdam en andere universiteiten. Daarnaast verlenen erkende praktijkexperts hun medewerking aan het programma. Meer informatie: www.eur.nl/eebee