ADVERTORIAL

Pitstop bij John Benjamins van John Financieel advies: “Weten wat er bij mensen speelt geeft zó veel inzicht!”

Het adviesvak is altijd in beweging. Klantvragen veranderen, dossiers vragen aandacht en geen kantoor werkt precies hetzelfde. Daarom gaat Florius op pad met de Florius Pitstop Tour. Langs adviseurs in heel Nederland. Om te horen wat er speelt, wat energie geeft en welke tips adviseurs aan elkaar willen meegeven. Deze keer maken we een Pitstop bij John Financieel Advies in Hoogeveen.

Wat speelt er bij John Financieel Advies?

Sinds John vijf jaar terug zijn kantoor startte, heeft hij al ruim 600 klanten geadviseerd. “De woningmarkt is hier net zo overspannen als in de rest van Nederland. Het hogere segment remt nu iets af. Maar zeker de startersmarkt is booming. En de laatste tijd kloppen opvallend veel senioren aan die kleiner willen gaan wonen.” Daarbij doet de mond-tot-mondreclame zijn werk. Johns kracht? “Het begint met afspraken nakomen en laagdrempelige communicatie. Maar het zit vooral in goed luisteren. Niet alleen naar waarom mensen een huis zoeken, maar juist naar wat ze nog meer vertellen. Over de hond, hun verjaardag, waar ze van wakker liggen. Weten wat er speelt geeft zó veel inzicht in waar nou echt de behoefte zit. Daar wordt je advies ook beter van.”





Wat verandert er in de adviespraktijk?

Voor John is dat vooral de organisatie van zijn werk. “We investeren flink in technologie en automatisering met AI-toepassingen. Elk adviesgesprek wordt opgenomen en automatisch uitgeschreven. Ons systeem maakt samenvattingen, adviesrapporten, checkt of dossiers compleet zijn en regelt het hele administratieve proces. AI zorgt dus dat alle poeha op de achtergrond gebeurt, zodat ik mijn handen vrij heb om mensen snel, beter en persoonlijker te adviseren.”

Waar krijg je energie van?

“Als ik een moeilijk dossier tóch oppak, en vervolgens die hypotheek voor elkaar krijg. Klant blij, ik ook blij.” Ook haalt hij veel energie uit zijn ochtendritueel. “Ik ga minstens drie keer per week voor het werk zwemmen. Zo maak ik mijn hoofd leeg en begin ik helder aan de dag.”

Welke tip gaat mee naar de volgende Pitstop?

“In dit vak moet je soms mensen teleurstellen. Maar geef dan altijd opties mee: je zou dit nog kunnen proberen, heb je hieraan gedacht? Dan gaat iemand misschien niet met het antwoord naar huis waarop hij had gehoopt, maar wel met het gevoel dat er serieus is meegedacht en dat er nog mogelijkheden zijn.”

Ook toe aan een Pitstop met je Florius-relatiemanager?
Scan de QR-code of ga naar florius.nl/adviseurs/pitstoptour

florius