

VOLG JE HART. EN BLIJF JE HART
VOLGEN; VERDWAAL NIET OP ZIJWEGEN.
ALDUS ILSE BOSLAND VAN JUFFROUW
POLIS. "STEL VOORTDUREND DE VRAAG:
WAT HEB IK ÉCHT NODIG?"

Volg je hart

TEKST TOON BERENDSEN | BEELD JEFFREY KORTE

Trots toont Ilse de VVP Advies Award 2022 (categorie Starters) die op haar bureau staat. Het winnen van deze prijs bevestigt dat zij met Juffrouw Polis een gouden klantgericht idee had. En dan te bedenken dat zij lang rondliep met dat idee voordat ze het uitvoerde. Bosland: "Pas toen iemand zei: waarom doe je het niet gewoon? Dat geef ik dan ook mee aan collega-adviseurs: just do it! Als je meent een goed idee te hebben, ga ervoor."

Ilse doet met Juffrouw Polis wat haar hart haar ingeeft. Haar missie: "Ik wil duidelijk en transparant zijn over verzekeringen. En ik wil de jeugd laten zien dat het vak van financieel adviseur mooi en dankbaar is."

Die missie elke dag weer verwezenlijken, is sowieso hard werken. "Helemaal omdat ik alles zelf doe, van offerte tot schadeafhandeling, en Juffrouw Polis steeds meer klanten krijgt. Overigens mede dankzij de Advies Award, deze doet écht iets. Ik heb er aandacht aan besteed op de social media, ook hebben lokale kranten erover geschreven. De Award bevestigt dat je goed bezig bent, mensen pikken dat op. Dankzij de Award heb ik ook nieuwe klanten gekregen, waaronder enkele hele grote bedrijven. Uitdaging is nu dus wel om deze groei te managen."

WAT HEB JE ÉCHT NODIG?

Volgens Bosland is het niet alleen belangrijk om je missie waar te maken, maar ook om haar goed te bewaken. "Er zijn zoveel zaken die je van je missie kunnen afleiden. Daarom stel ik mij voortdurend de vraag: wat heb

ik nou echt nodig? Ik heb zeker in het begin veel aan tafel gezeten met ondernemers die hun waar aanprezen. Want ja, mensen zien ook weer handel in jouw handel. Je bent gauw geneigd overal ja op te zeggen. Inmiddels kan ik de juiste afweging steeds beter maken. Daarbij kijk ik ook naar het geld. Voor niks gaat de zon op, dus een investering moet wel iets opleveren. Een tijdje geleden werd ik gevraagd om voor een schappelijke prijs te adverteren op een billboard bij Lelystad langs de A6. Daar zijn nieuwe klanten uit voortgekomen, dus was het mij de investering waard. Maar ik ga niet betalen om twee seconden in beeld te komen in een tv-programma."

Ilse noemt het ook belangrijk dat het past, wat ze ook betreft op klanten. "Als startende ondernemer ben je blij met iedere klant. Maar soms past iemand gewoon niet bij je. Ook zeg ik wel eens: blijf gewoon zitten waar je zit. Laatste meldde zich een vrouw die door haar vriend naar mij was gestuurd. Maar eigenlijk was ze hartstikke tevreden met de adviseur die ze had en die regelmatig bij haar aan de keukentafel zit."

Bosland heeft ook geleerd om zich te omringen met de juiste mensen. "Daarbij zoek ik het dicht bij huis. Video's bijvoorbeeld maak ik samen met mijn moeder, ook omdat ik het werken in eigen beheer prettig vind."

MEER VAN ZICHZELF

De klantenkring van Juffrouw Polis wordt steeds groter. Inmiddels is er ook bijna landelijke dekking. Het concept staat. Welke volgende ideeën heeft Ilse?



In de vorige aflevering van 'Uit de adviespraktijk' vertelde zij al dat ze een Social Media-coach in de arm heeft genomen. "Ik wil mijn Social Media-output naar een hoger niveau tillen en nog meer inhoud geven. Ik wil zeker ook meer videocontent bieden, ook omdat ik het maken ervan leuk vind. Ik wil de persoon achter Juffrouw Polis meer laten zien. Ik krijg veel terug van mensen dat ze blij worden van Juffrouw Polis en dat ze worden geïnspireerd door wat ik doe.

"Verder wil ik nadrukkelijk blijven uitstralen dat ik sta voor het adviesvak. Iedereen zou een financieel adviseur moeten hebben! Ik schrik bijna dagelijks van polissen waar klanten mee aan komen zetten. Zoals van een gezin dat al jaren alleenstaand dekking heeft op zijn ooit rechtstreeks afgesloten verzekering... Mensen

Ilse Bosland en Bob Klijn (vice-voorzitter jury VWP Advies Award: 'Award doet écht iets.'

hebben helaas het beeld dat een adviseur duur is. Maar advies is juist niet duur. Het maatwerk van de adviseur maakt dat de klant effectief en efficiënt verzekerd is." ■