



Ik moet creatief kunnen zijn

Als je de behoefte van je klant niet begrijpt, heb je weinig aan perfecte berekeningen. Financial Investigator sprak met Pim Zomerdijk, Investment Consultant bij Sprenkels.

Door *Lies van Rijssen* Fotografie *Kees Rijken*

‘Van cijfers hield ik altijd al. Zo nerdy ben ik wel. Al jong wist ik dat ik daar iets mee wilde gaan doen later. Als kind betekenden cijfers voor mij: geld. Zakgeld. Of wat ik verdiende met een karweitje voor de burens. De opbrengst van het snoep dat ik doorverkocht op het schoolplein. Op mijn dertiende verjaardag stond niet de visite als eerste op de stoep, maar een pak folders. Want vanaf je dertiende mocht je folders gaan bezorgen. Dat verhaal heb ik nog vaak van mijn ouders moeten horen. Later kreeg ik oog voor de exacte vakken: scheikunde, wiskunde en natuurkunde. Niet dat ik er van het begin af aan heel erg goed in was, maar er zat veel uitdaging in. Ik ben ook creatief. In die tijd tekende en schilderde ik graag. Op het gymnasium bleken dit tot mijn spijt geen keuzevakken te zijn. Ik ben nog met mijn ouders naar school gegaan om te vragen of ik in mijn bètaprofiel toch ook voor tekenen mocht kiezen, eventueel als vrijwillig extra vak. Het mocht niet: system said no.

Na mijn eindexamen ging ik Econometrie studeren. Op de Erasmus Universiteit bezocht ik nog de open dag voor Economie en Bedrijfskunde, maar ik haakte af toen ik de gigantische, tot op de balkons afgeladen volle collegezalen zag. Bij Econometrie zaten we in een klein klaslokaal waar bijzondere types ons onderwezen. Oude mannen met wilde haren, maar inhoudelijk zeer sterk. Econometrie was geen makkelijke studie, maar het ging mij goed af. Buiten de lesuren begon de beurshandel me steeds meer te boeien. Ik kon een stageplaats krijgen bij een handelshuis in Amsterdam. Dat beviel me goed. Ook van hun kant, want ze wilden me na mijn stage aanhouden, eerst als

Trading Assistant en later als Graduate Intern om mijn masterscriptie over optiehandel en optieprijsen inhouse te schrijven. Wat ik deed, vond ik erg interessant qua theorie en ik was ervan overtuigd dat ik in dat werk door zou gaan.

Toen ik bijna klaar was met mijn studie, bood het handelshuis me een baan als optiehandelaar aan. Op die prachtige kans zei ik direct ‘ja’. In het begin ervoer ik een steile leercurve waarbij ik in combinatie met de complexe theorie snel moest handelen, om zo, slim en snel, geld te verdienen. Lang nadenken over vraagstukken zoals dat op de universiteit kon, was er niet meer bij. Het ging ineens ook over heel veel geld en dat terwijl ik nog met één been in de studentenwereld stond en nog met vrienden in een studentenhuus woonde. Het abstracte geldspel wende snel. En precies dat ging aan me knagen. Ik vroeg me af wat mijn toegevoegde waarde voor de samenleving eigenlijk was.

Het was 2019, een niet al te spannend beursjaar met weinig actie en volatiliteit. Mijn dagelijkse werkzaamheden waren tamelijk eentonig. Tijdens een vrijdagmiddagborrel met vrienden liet ik me ontvallen dat ik eigenlijk al opzag tegen de maandag. Ik was 24 en mijn vrienden reageerden: ‘Pim, dat is geen goed teken...’ Ik heb toen uiteindelijk besloten ontslag te nemen. Ook wel met pijn in mijn hart, omdat ze me daar veel kansen hadden

geboden en ik, juist op het moment dat ik iets ‘terug’ kon gaan doen, de handdoek in de ring gooide. Maar het was goed om mijn gevoel te volgen. Ik begon in te zien dat ik >

‘Correcte cijfers over de schutting gooien is onvoldoende.’

‘Jonge mensen veranderen vaak van baan, maar als ze eenmaal in de pensioensector werken, gaan ze er vaak niet meer weg.’

behoefte had aan werk met een groot kwantitatief element, maar ook met een sociale component, waar echte vraagstukken op tafel zouden komen om over te adviseren. Maar waar kón dat?

Ik ging een maand op reis en sprak daarna met allerlei mensen, ook recruiters. Ik hoorde over kwantitatieve consultancy en de investment-afdeling van Sprenkels (toen nog Sprenkels & Verschuren). Ik ging daar praten en kon vrijwel meteen, in december 2019, beginnen. Nu heb ik het gevoel dat ik echt zit waar ik wil zitten. En wat me nog het meest verrast heeft, is dat ik hier zoveel creativiteit kwijt kan. Ik kan eindelijk mijn bètakant met mijn creatieve kant combineren.

Grote politieke en maatschappelijke ontwikkelingen brengen in deze tijd extra regelgeving op gang. Sinds de Russische inval in Oekraïne ligt de focus van banken, verzekeraars en custodians noodgedwongen weer sterk op sanctie- en antiwitwaswetgeving en de naleving daarvan. Zulke organisaties moeten hele teams inrichten om te zorgen dat er niets tussendoor glipt. Gebeurt dat wel, dan kunnen ze hoge boetes krijgen. In mijn werk is vooral duurzaamheid en ESG-regelgeving belangrijk. Met regelgeving over geldstromen en financieringen kun je veel gedaan krijgen. Dat ziet de Europese Commissie ook in. Met regelgeving voor de financiële sector bereiken ze veel op het gebied van hun duurzaamheidsdoelen. Bijvoorbeeld via de SFDR en het green bonds-concept.

Een ander heel groot thema in mijn werk is momenteel het nieuwe pensioenstelsel. Pensioenfondsen vormen een belangrijk deel van mijn klanten. Zij worden door het pensioenstelsel geconfronteerd met veel belangrijke keuzes die in een korte tijd gemaakt moeten worden. Naast de aandacht die hun dagelijkse bedrijfsvoering vergt, moeten ze dat nieuwe stelsel zien te implementeren. Sommige fondsen willen per 1 januari 2025

over. Dan telt elke dag. We werken overigens niet alleen voor pensioenfondsen, maar ook voor organisaties als goede doelinstellingen en vakbonden.

Jongeren vinden de pensioensector vaak een stoffige wereld, vooral geschikt om grappen over te maken. Vrienden die ook academisch geschoold zijn maar niets van pensioen weten, menen vaak dat pensioenfondsen niet efficiënt werken en veel geld kosten. Regelmatig krijg ik de vraag of zélf beleggen niet meer oplevert. Dat verbaast me. Ik zie juist hoeveel slimme koppen er bij of voor pensioenfondsen werken en weet van de schaalvoordelen, de solidariteit en de zorgvuldige besluitvorming. De impact van pensioen is zó groot: mensen gaan er gewoon vanuit dat ze op een zeker moment kunnen stoppen met werken en dan voldoende geld hebben om op de oude voet verder te gaan met hun leven. Vooral bij jongeren is dit bewustzijn belangrijk. Hoe verder verwijderd van je pensioen, hoe groter de impact die jouw bij een pensioenfonds belegde geld nog kan maken. Via pensioeninvesteringen kunnen we bovendien enorm bijdragen aan allerlei duurzaamheidsdoelen, want met het gigantische Nederlandse pensioenvermogen kun je werkelijke bewegingen in gang zetten. Activistische partijen en ook de overheid spreken de sector erop aan als die niet genoeg verantwoord belegt.

Jonge mensen veranderen vaak van baan, maar als ze eenmaal in de pensioensector werken, gaan ze er vaak niet meer weg. Zo interessant is deze wereld blijkbaar. Ik zie de gemiddelde leeftijd van de medewerkers in de sector dalen. Als ik kijk naar de leeftijds- en man-vrouwverdeling, zie ik bij klanten de samenstelling van besturen en beleggingscommissies diverser worden. Natuurlijk, er blijft nog een slag te slaan. Diversiteit en inclusiviteit zijn geen doel op zich, maar moeten vanzelfsprekend zijn. Het helpt een

‘Met regelgeving over geldstromen en financieringen kun je veel gedaan krijgen.’

CV

Pim Zomerdijk

Pim Zomerdijk is Investment Consultant bij Sprenkels. Nog tijdens zijn studie Econometrie ging hij in 2015 werken bij handelshuis WEBB Traders in Amsterdam. Na zijn afstuderen in 2019 werd hij daar Options Trader. In december 2019 maakte Zomerdijk de overstap naar Sprenkels.



goede afspiegeling van de achterban aan tafel en meer meningen op tafel te krijgen. Niemand zou zich buitengesloten moeten voelen. Ik heb dat zelf gelukkig noch hier op kantoor, noch bij klanten ooit zo ervaren.

Je kunt eindeloos veel rekenen en slides vol cijfers tonen, maar als je niet helder kunt vertellen waarom je dat doet en de behoefte van je klant niet goed doorgrondt, dan helpen al die cijfers niet. Op de universiteit leer je dat alles moet kloppen. Berekeningen, cijfers, bewijzen. Maar je leert niet de vertaling te maken naar hoe je klant jouw input kan inzetten bij zijn besluitvorming. Dat moet je in de consultancysector wel kunnen. Wij zijn hier zeer kwantitatief ingesteld, veel collega's hebben een achtergrond in Econometrie of Wiskunde. Maar essentieel is dat we bruikbare, toepasbare informatie opleveren. Correcte cijfers over de schutting gooien is onvoldoende. We moeten creatief nadenken om de klant in zijn behoefte verder te helpen en daarnaast leesbaar schrijven en helder uitleggen.

Het moment dat ik besloot mijn baan als optiehandelaar op te zeggen, was het belangrijkste moment in mijn loopbaan tot nu toe. Ik zeg dat nu ik kan terugkijken, al voelde ik me toen dus ook bezwaard. Nu weet ik dat ik echt op de goede plek zit. Hier kan ik ook mijn creativiteit inzetten.

Mijn grootste uitdaging is, denk ik, de enorme verantwoordelijkheid die mijn werk met zich meebrengt. Je zit hier al snel bij de klant aan tafel en wordt geacht mee te praten en goed onderbouwde adviezen te geven. Onze klanten staan vaak voor belangrijke beslissingen. Bijvoorbeeld over zaken als aanpassing van de renteafdekking. Om daarover te adviseren, moet je goede analyses hebben uitgevoerd en vervolgens je bevindingen helder kunnen uitleggen. Een besluit dat een klant na een lang proces, maar wel mede op basis van jouw

analyses neemt, heeft (langetermijn)consequenties. Dat betekent dat wij heel goed werk moeten leveren.

Een andere uitdaging op persoonlijk vlak was de coronacrisis. Drie maanden voor de uitbraak in maart 2020 kwam ik hier werken, in een vak dat nog helemaal nieuw voor me was. Ik woonde nog op kamers in een studentenhuis en moest me digitaal bij klanten introduceren met mijn bed zichtbaar op de achtergrond. Ik had een hoop vragen, maar wilde niet voor elke kleine vraag gaan bellen: seniors en partners hebben drukke agenda's. Bovendien was er onder klanten veel behoefte aan strategisch advies in deze onzekere periode. Toen er later weer meer fysieke bijeenkomsten kwamen en ik als twintiger binnenliep om over ingewikkelde onderwerpen als het nieuwe pensioenstelsel te komen praten, was ik er nog wel onzeker over of ze me wel serieus zouden nemen. Toch heb ik in die vreemde periode veel geleerd op het gebied van eigenaarschap en zelfstandigheid.

Mijn inspiratiebronnen zijn mijn nieuwsgierigheid, perfectionisme en de mensen om me heen. Ik stort me graag op lastige vraagstukken. Dat kan ook een valkuil zijn, omdat ik soms neig door te schieten in het zoekwerk en de wens om een slidedeck te perfectioneren. Het liefst zou ik sommige vraagstukken uitwerken alsof het een proefschrift is. Je komt zo veel interessants tegen. Maar die tijd heb ik niet.

Reizen is mijn passie. Cultuur en natuur ontdekken. Ik probeer meerdere keren per jaar op vakantie te gaan, waarvan één keer naar een zo uniek mogelijke bestemming. Dat heb ik van kinds af aan meegekregen. Het is niet geheel toevallig dat ik mijn vriendin op reis heb ontmoet.

Waar ik ook ben, familie en vrienden zullen altijd het belangrijkste voor me zijn. Naast dat ik mijn werk heel leuk vind, zorgt het er ook voor dat ik privé leuke dingen kan doen.' ■

‘Jongeren vinden de pensioensector vaak een stoffige wereld, vooral geschikt om grappen over te maken.’