

De loopbaan van Ton Winkels

Frank van Alphen
04 juli 2017

Ton Winkels (48) heeft LifeSight, de ppi van Willis Towers Watson, vaarwel gezegd. Hij wilde niet op de winkel passen. Hij is partner geworden bij Focus Orange. ‘Hier ben ik ondernemer.’

Ton Winkels

Wat wilde je vroeger worden?

‘Profvoetballer. Frank Rijkaard was mijn grote voorbeeld. Dat was helemaal mijn type als middenvelder en voorstopper. Ik heb een tijdje fanatiek gespeeld bij een club op Goeree-Overflakkee.’

Toch niet doorgebroken.

‘Nee, toen ik aan selectiewedstrijden voor Zuid-Holland mocht meedoen, werd ik links en rechts voorbijgelopen. Het werd me duidelijk dat ik het niet ging redden. Ik heb nog wel tot mijn dertigste gevoetbald.’

Wat ging je doen na je middelbare school?

‘Ik heb havo gedaan. Ik had toen geen zin meer in studeren. Ik ging werken bij Nationale-Nederlanden bij de afdeling pensioen. In die tijd – halverwege jaren tachtig – lagen de banen niet voor het oprapen.’

Wat vonden je ouders van je keuze?

‘Ik ben opgegroeid in Oude Tonge, een dorp dat zwaar is getroffen door de watersnoodramp. Mijn vader was onder meer metaalbewerker en conciërge, mijn moeder heeft gewerkt bij een modewinkel. Ze vonden na de economische crisis begin jaren tachtig een baan bij een groot bekend bedrijf een mooie kans.’

Hoe beviel Nationale Nederlanden?

‘In het begin leerde ik veel. Na verloop van tijd zag ik dat trainees die binnenkwamen het beter voor elkaar hadden. Ze verdienden meer en kregen interessantere klussen. Dat was voor mij reden in de avonduren heen en later universiteit te gaan doen. Bij NN ben ik meer richting internationaal en commercie gegaan.’

Wat was de volgende stap?

‘Bij een verzekeraar kun je alleen de eigen producten verkopen. Ik wilde niet alles bekijken door een oranje bril en ben overgestapt naar de consultancy. Als consultant kijk je onafhankelijk naar de markt. Op mijn 26e begon ik bij Mercer. Het verschil met leeftijdsgenoten was, dat ik al ruim acht jaar werkervaring had. Ik kon direct worden ingezet. Ik deed onder meer een groot project bij Philip Morris in Bergen op Zoom. Dat was erg leerzaam en prettig dichtbij mijn woonplaats.’

Na 3,5 jaar vertrok je.

‘Ja, ik was een jonge hond en wilde veel. Bij Mercer werd ik – achteraf misschien terecht – kort gehouden. Ik kreeg de kans te werken voor Arthur Andersen in een net nieuw opgezette human capital-afdeling. Ik kreeg een auto van de zaak en mocht me “senior” noemen. Het eerste jaar was prachtig. Het tweede jaar minder, omdat de leiding zijn geduld verloor en de ambities inperkte.’

Je keerde weer terug naar pensioenconsultancy?

‘Ja, ik ging aan de slag bij Towers Perrin. Daar waren arbeidsvoorwaarden- en pensioenadvies de kernactiviteit. Ook als niet-actuaris kon ik daar veel betekenen. Ik ben de generalist tussen de specialisten. Ik gedij het beste als ik experts kan verbinden en zo kan komen tot een oplossing waar de klant op zit te wachten.

Het was ook interessant omdat pensioenopdrachten vaak leiden tot andere vraagstukken, over bijvoorbeeld beloningen en talentmanagement.’

Wat voor soort werk doe je het liefst?

‘Klussen met een kop en staart. Ik zie mezelf niet leiding geven aan een kantoortuin vol met consultants. Mijn toenmalige baas en collega Falco Valkenburg noemde me niet voor niets een breed zwabberende consultant.’

Deed je nog een opleiding naast je werk?

‘Ik was inmiddels partner geworden. In 2011 besloot ik een sabbatical te nemen. Ik wilde meer tijd doorbrengen met onze tweeling, die toen drie jaar was. En ik had een latente studiebehoefte. Ik heb een masteropleiding tot financieel planner gedaan en afgerond. Ik zat daar tussen allemaal bankiers.’

Was je ook op zoek naar een ander baan?

‘Ja, ik had mijn arbeidscontract met Towers verbroken. Ik heb heel veel koppen koffie gedronken. Ik zag allerlei mooie voorstellen, maar er zat niets tussen dat me echt trok. Toen kwam Towers weer langs met de vraag of ik hun ppi wilde opzetten. Dat is echt iets anders: een adviseur die ook uitvoering gaat doen. De aanvraag van de vergunning bij DNB was een intensief traject. Wij waren een van de laatste ppi's. DNB stelde steeds meer vragen, bijvoorbeeld over de exitplannen. In 2013 kregen we onze vergunning.’

Met de keuze voor Syntrus Achmea als uitvoerder liep niet alles zoals gepland.

‘Dat klopt. We hadden tien klanten geworven, maar Syntrus kon de beloofde diensten niet leveren. We zijn overgestapt naar Inadmin van APG, maar dat heeft tijd gekost die we niet konden besteden aan werving van nieuwe klanten voor LifeSight, de naam van de ppi.’

De problemen zijn opgelost. Waarom nu naar Focus Orange?

‘Ik ben niet het type om op de winkel te passen. Het meeste werk is nu klantenwerving. Ik wilde weer meer onafhankelijk advies geven.’

Waarom Focus Orange?

‘Ik ken Ronald Doornbos en de andere partners goed. We hebben samen bij Towers gezeten en hebben ook allebei een vergelijkbare achtergrond. Bij Focus Orange richten we ons op het

totale beloningsbeleid. Dat wordt steeds meer de invalshoek. Pensioen is daar een onderdeel van. De domeinen wonen en zorg worden ook steeds meer gekoppeld aan pensioen.'

Wanneer ben je begonnen?

'Ik zou eigenlijk na de zomer starten. Maar na een bedrijfsuitje met de circa vijftig medewerkers naar Thessaloniki was ik gegrepen door de sfeer. Ik werk nu een dag per week hier in Amsterdam. De rest van de week vanuit mijn huis in Middelharnis. Ik ben hier geen werknemer, maar ondernemer. Ik werk voor eigen rekening en risico. Ik moet mijn eigen opdrachten acquireren.'

Nog tijd voor andere zaken?

'Door ook vanuit huis te werken, ben ik niet te veel reistijd kwijt. Ik heb tijd voor hardrennen. Ik loop bijvoorbeeld marathons en doe mee aan de Roparun. Dat is een evenement waarbij we geld inzamelen voor mensen die vanwege ziektes dat soort dingen niet kunnen doen. De laatste tijd fantaseer ik ook over meedoen aan triatlons.'

© 2017 Pensioen Pro. Alle rechten voorbehouden.