



Een carrièreswitch vanuit de financiële wereld

Ontsnapt uit de gouden kooi

Hoge salarissen, bonussen: bij een bank of verzekeraar werk je voor je leven. Sommigen vertrokken toch. 'Opeens leefde ik weer.'

door Map Oberdorff foto's Daniëlle van Ark

Harmen van Doorn, ex-broker bij Rabo, brengt nu met zijn internetplatform goede doelen en donateurs samen: 'Ik miste de *fulfillment*, wilde meer doen voor de maatschappij'

‘Eigelijk ben ik een raar geval. Mijn cursussen gaan over iets waarin ik zelf heel slecht was. Ik was altijd een strebertje, had veel stress en kende mijn eigen grenzen niet. In de tijd dat ik bij de bank werkte, heb ik behoorlijke roofofbouw op mijn eigen lichaam gepleegd.’ Mark Teijgeler (38) werkte jarenlang in de dealroom van ABN Amro en later NIB Capital. Tot hij in 2001 plotseling een misarm kreeg en niets meer kon. Een moeilijke periode brak aan voor de zakenbankier. Om weer fit te worden en tot zichzelf te komen, volgde hij yogalessen en meditatietrainingen. ‘Ik zat in zo’n gestreste wereld, waarin iedereen bezig was met zijn carrière, bonussen en politieke spelletjes. Daar was ik helemaal in meegezogen. Door die oefeningen namen mijn klachten langzaam af. En ik ontdekte dat het bezig zijn met het hier en nu heel krachtig is. Dat was een eyeopener. Mijn passie voor meditatie was geboren.’ Bijna een jaar nadat hij ziek werd, zei Teijgeler zijn baan op en begon zijn eigen trainingsbureau. Inmiddels is ABC van Meditatie uitgegroeid tot het meest gevraagde Nederlandse bedrijf op dit gebied.

Afbladderende deuren

De stap van Teijgeler klinkt logisch en simpel, maar in de praktijk is dat anders. Mensen die een drastische carrièreswitch maken, nemen die beslissing meestal pas na een lang proces. Want het is nogal wat, om je zekerheden op te geven voor een nieuw onvast bestaan. Zeker voor medewerkers uit de financiële sector. Bijna nergens zijn de arbeidsvoorwaarden zo goed als bij een bank of verzekeraar. En dus verlaten maar weinigen hun werkgever. Dat blijkt ook uit mijn zoektocht naar oud-bankiers en -verzekeraars die wél een nieuwe weg zijn ingeslagen. Een paar reacties uit mijn financiële netwerk: ‘Finance yuppen worden óf ontslagen óf blijven zitten, omdat we een veel te goede cao hebben’, ‘Iedereen zit heel vast in de bankenwereld’, ‘Ik geloof dat de meesten zijn gebleven bij hun bank of verzekeraar – ik ken er genoeg’. Ook Teijgeler ziet dat veel van zijn oud-collega’s in een ‘gouden kooi’ gevangen zijn. ‘Erger nog: ze zijn geboeid met *golden handcuffs*. De bank betaalt heel goed en mensen gaan daar naar leven. Elke andere baan die ze nemen is

een stap terug. Ik zag bij de bank genoeg mensen die hun tijd een beetje uitzaten. Veel van die jongens vertelden me dat ze ook voor zichzelf wilden beginnen. Zoveel jaar verder, en bijna niemand heeft het daadwerkelijk gedaan. En natuurlijk, het is ook eng. Maar op het moment dat ik de knoop doorhakte, voelde het alsof een last van mijn schouders viel.’ Teijgeler is niet de enige. Ze zijn er wel, bankiers en verzekeraars die de sprong in het diepe wagen. Zo ook Harmen van Doorn. ‘Welkom in mijn paradijsje,’ roept de voormalige broker van Rabo International als hij de deur openzwaait naar zijn kantoor in de oude diamantslijperij Asscher in Amsterdam-Zuid. Tegenwoordig huren jonge creatieven hier goedkoop een werkplek. Van Doorn (35) bestiert er zijn bedrijfje Pifworld, een online platform waarbij goede doelen en donateurs worden samengebracht. De jonge ondernemer is gekleed in spijkerbroek en slippers, maar zijn spitse tong en veelvuldige Engels woordgebruik verraden meteen zijn achtergrond als snelle zakenbankier. In rap tempo geeft hij een rondleiding door de ruimte met oude bioscoopstoelen, bekleed tapijt en afbladderende deuren. Allemaal ‘bij elkaar gescharreld’, zegt hij, ‘via Marktplaats en vrienden’. We lopen de trap op en gaan zitten op de kale betonnen vloer van het dakterras. ‘Vroeger werkte ik daar,’ wijst hij naar de Rembrandttorenen die in de verte verrijst. Dat wil zeggen, als hij niet op zakenreis was naar grote klanten in Zwitserland, Frankrijk of België. Van Doorn adviseerde pensioenfondsen en andere grote beleggers over hun aandelenportefeuille, met bedragen die opliepen tot zo’n twintig miljard euro. ‘Het was een apenrots,’ zegt hij. ‘Een echte machowereld, die heel verslavend is. Als de koersen daalden, begonnen alle telefoons te rinkelen en kwam je in de race om orders binnen te halen en de beste deal te sluiten.’ Hij noemt het een ‘harde leerplek’, maar had het er lange tijd naar zijn zin. Toch begon er langzamerhand iets te knagen. ‘Ik vroeg me af of dit hét nou is. Ik miste de *fulfillment*, wilde meer doen voor de maatschappij.’ Zijn hele leven was hij al geëngageerd. Ooit organiseerde hij het EK-voetbal voor kinderen in het Rembrandtpark en een Amsterdamse collectiebijeenkomst van Amnesty International. Maar Van Doorn wilde meer. ‘En opeens, toen ik een nacht wakker lag, wist ik het. Op internet was een explosie van networks gaande, iedereen was aan iedereen gelinkt via sites als LinkedIn, Hyves en Facebook. Ik dacht: waarom kunnen we die ontwikkeling niet inzetten voor een betere wereld?’ En zo begon hij in zijn schaarse vrije uurtjes te schaven aan een businessplan voor zijn eigen internetplatform: goede doelen kunnen daar hun projecten met filmpjes en andere informatie op een website

‘Ik kan niet meer voor honderdvijftig euro gin-tonics wegtikken’

toelichten. Bezoekers van de site kunnen vervolgens met een paar simpele klikken een project financieel steunen, reacties plaatsen en weer vrienden uitnodigen. Een kettingreactie zou ontstaan, was het idee.

Geen gespschoenen meer

In 2007 besloot Van Doorn er echt voor te gaan. ‘Juist op dat moment kreeg ik een mooie kans van de Rabo. Ik werd gevraagd om in Mozambique mee te helpen twintig bankkantoren op te zetten. Fantastisch natuurlijk, maar ik was hier ook al zo lang mee bezig. Mijn hart gaf me in dat ik dit moest doen. Dat was ook moeilijk, want ik moest ontslag nemen om op een zolderkamertje verder te werken aan iets en ik wist niet waartoe het zou leiden. Ik had nog geen medewerkers, geen financiers.’ Toch voelde hij dat hij de juiste beslissing had genomen. ‘Het was zo spannend om zo’n cool avontuur aan te gaan. Opeens leefde ik weer.’ Hij had wel gespaard, maar veel geld verdween in zijn nieuwe bedrijf. Dus moest hij snel investeerders vinden. ‘Dat pakte ik aan, zoals ik het altijd had gedaan. Veel bellen met relaties, lunchen, vragen of ik via via geïntroduceerd kon worden. Het is een *‘crazy people only’ investment*. Bedrijven steken er geld in, omdat ze bij willen dragen aan een betere wereld op een nieuwe manier. Niet om winst te maken.’ Voorlopig hoeven ze daar ook niet op te rekenen. Van Doorn: ‘Toen we vorig jaar klaar waren met de bouw van de website en live gingen, zaten we net als bij de opening van een winkel te wachten op de bezoekers. Het was niet helemaal stil, maar we verwachtten dat iedereen zijn vrienden zou uitnodigen. Tot we in de krant lazen: *defrienden* is in. We hadden net de hype gemist.’ Even wist hij niet hoe hij verder moest. ‘Ik heb mezelf een weekend opgesloten om na te denken.’ Inmiddels is het platform gebruiksvriendelijker en krijgt het langzaam meer bekendheid. ‘Maar we hadden verwacht dat dat eerder zou gebeuren.’



Ingrid Visscher ging naar Unicef: ‘Het verschil? Die enorme betrokkenheid van de medewerkers’

Van Doorn heeft flink moeten snijden in zijn eigen uitgavenpatroon. Hij moet tegenwoordig rondkomen van een minimumloon. En dat eist zijn tol. ‘Ik kan niet meer in een club voor honderdvijftig euro tien gin-tonics wegtikken of voor vijftig euro lunchen met een fles witte wijn erbij. Of maatpakken en gespschoenen kopen. Er zijn veel meer dingen die niet meer kunnen. Vroeger dronk ik elke dag na mijn werk met collega’s vijf pils.’ Met een grijns: ‘Nou ja, het konden er net zo goed meer zijn. Maar ik vind het geen probleem om dat allemaal te laten. Laat mij maar een lange marathon afleggen in plaats van korte sprintjes trekken en snel scoren. Ik ben nu veel rustiger, meer streetwise en niet meer zo hoogdravend. En ik ken het verschil nu tussen welvaart en welzijn. Elke dag stap ik met een glimlach mijn bed uit.’

Vechten voor je positie

Daar kan Ingrid Visscher (47) over meepraten. Fluitend fietst ze dagelijks naar haar werk, zegt de operationeel directeur van Unicef in haar lichte werkkamer op het Voorburgse hoofdkantoor. Dat was vroeger niet altijd het geval, toen ze nog een directiefunctie vervulde bij verzekeraar Delta Lloyd. ‘Ik vond mijn baan wel leuk, vooral het leidinggeven. Maar bij vergaderingen kwamen steeds meer onderwerpen voorbij waarvan ik dacht: waar gaat dit over? Vind ik dit wel interessant? Ik voelde me steeds minder op mijn gemak, had moeite om bij te dragen aan bepaalde discussies.’ Ze kan zich nog een presentatie van de bedrijfsactuaris herinneren bij een concernberaad. ‘Hij had het over allerlei actuariële ontwikkelingen in de branche van levensverzekering. Een heel

ingewikkeld verhaal.’ Met een verontschuldigd lachje: ‘Maar wél belangrijk. Nou ja, dat is voor mij echt zo’n moment geweest dat ik dacht: wat doe ik hier nu eigenlijk?’ Haar echte ‘moment van bezinning’ viel uiteindelijk samen met een reorganisatie in 2007, waarbij haar functie kwam te vervallen. ‘Ik besloot niet meer te zoeken naar andere mogelijkheden binnen het concern. Jarenlang had ik me een slag in de rondte gewerkt. Nu wilde ik de rust nemen om eens heel goed na te gaan denken wat ik nu eigenlijk wilde.’ Dat was een grote stap, zegt ze. ‘Ik gaf iets op en wist niet wat ik ervoor terug zou krijgen. Mijn man stelde me kritische vragen en vroeg of ik het wel zeker wist. Maar ik voelde een soort basisvertrouwen. Het zou vast goed komen.’ Een half jaar zat Visscher thuis. Ze vulde haar dagen met wandelen, fietsen, eropuit trekken met haar man en dochtertje. En met het opvoeden van een jonge hond, die ze meteen had gekocht. Lachend: ‘Op hem heb ik in die tijd mijn leiderschapskwaliteiten kunnen botvieren.’ Ze genoot van haar sabbatical. ‘Wat ben je toch relaxed,’ zei haar man na een tijdje. ‘Moet je niet weer eens aan de slag?’ Maanden later begon het ook bij haarzelf te kriebelen. ‘Ik miste de uitdaging, het nadenken over moeilijke dingen. Je wereldje wordt heel klein. Mijn man kwam thuis met verhalen over zijn werk, mijn dochter praatte over haar belevenissen op school. En dan zei ik: “Nou, de hond heeft twee keer geplast en een keer gepoept.”’ Met een vriendin had ze het er wel eens ‘gekserend’ over gehad, hoe ‘fantastisch’ het zou zijn om bij een goed doel te werken. Maar dat leek haar een onhaalbare kaart. ‘Er zijn maar weinig leidinggevende banen beschikbaar en die worden meestal ingevuld door mensen uit die wereld zelf.’

Toch kwam juist een kans binnen die branche op het pad van Visscher, die haar hele twintigjarige carrière in de verzekeringswereld had doorgebracht. Van een van de headhunters, met wie ze oriënterende gesprekken voerde, hoorde ze over de vacature bij Unicef. ‘Ik was meteen verkocht. Ik voelde dat mijn bloed sneller ging stromen en riep: “Yes, dit vind ik supergeweldig!” Ze ging een intensieve procedure in. Vanaf november 2007 is ze verantwoordelijk voor de dagelijkse aansturing van de honderd Unicef-medewerkers. Visscher veert opeens op uit haar stoel. ‘Weet je wat nou het allergrootste verschil is met mijn vorige werk?’ roept ze enthousiast. ‘Die enorme betrokkenheid van de medewerkers. Stuk voor stuk zijn ze hier komen werken vanuit een drive. Ze willen allemaal een betere wereld voor kinderen creëren.’ En dat geeft haar veel energie. ‘Bij Delta Lloyd was er regelmatig een belan-

genstrijd, je moest er vechten voor je positie. Hier zijn nul komma nul verborgen agenda's, het is gewoon rechtoe rechtaan.' Ook zij heeft door haar switch flink moeten inleveren. Haar salaris is gehalveerd. 'En ik ben mijn glimmende Audi kwijt. Maar nu ben ik gelukkig met mijn eigen tweedehands Golfje. Geen seconde, maar dan ook geen seconde heb ik spijt gehad.' Ze wijst naar het prikbord achter het bureau. Er hangen foto's van haar die gemaakt zijn op werkreizen. In Jemen, waar Unicef ervoor 'knokt' om meer vrouwelijke onderwijzers voor

de klas te krijgen, zodat vaders hun dochters naar school laten gaan. En in het Andesgebergte in Bolivia, waar gewerkt wordt aan betere sanitaire voorzieningen, onderwijs en voeding voor kinderen. 'Doe mij maar dit soort reizen in plaats van een vette lease-auto,' zegt Visscher vastberaden.

Mensen zien verzuren

Saskia Baas dacht daar net iets anders over. 'Ik ben hier een van de weinigen met een auto van de zaak,' zegt de directeur zorg van het Rotterdamse Maasstad Ziekenhuis. 'Ik vond het prima

om in salaris en arbeidsvoorwaarden achteruit te gaan, maar ik ga niet met de trein van Hilversum naar Rotterdam. Dat duurt twee keer zo lang.' Bij binnenkomst verontschuldigt ze zich voor de sober ingerichte kamer. 'We werken hier met flexplekken.' En dan is deze kamer nog een stuk beter dan die van haar zorgmanagers. 'Dat zijn zo ongeveer pijpenlaatjes. Daar wil je arbo-technisch niet eens over nadenken.' Hoe anders was dat op haar vorige werkplek. Baas (45) werkte in het statige hoofdkantoor van de ABN Amro op de Amsterdamse Zuidas.

'Bezoekers van de oude raad van bestuur werden daar door een bode gebracht naar de prachtig ingerichte kamers. En overal in het gebouw hing mooie kunst aan de muur.' In het kantoor van het ziekenhuis ligt *De prooi* van Jeroen Smit als steun onder het beeldscherm van haar computer. De bestseller gaat over hoe ABN Amro ten onder ging aan het machogedrag en onderlinge geruzie van de top. Ze heeft het boek niet zelf meegenomen, benadrukt Baas. Grappend: 'Misschien wilden ze zich ermee voorbereiden op mijn komst.'

Haar overstap begon met een midlifecrisis. 'Ik zat al twintig jaar bij dezelfde werkgever en was met de bank vergroeid. Ik dacht: ik kan dit nóg twintig jaar doen, maar is dat wel genoeg? Kom ik zelf voldoende aan mijn trekken?' Tegelijk met haar denkproces sloeg de financiële crisis toe. Baas zat een paar keer midden in het 'overnamegeweld', eerst toen Fortis een deel van ABN Amro kocht en later toen de staat de bank moest redden. 'Dat laatste heeft alles op zijn grondvesten doen trillen. De hele financiële sector. En het raakte alle medewerkers, ook mijzelf. Het is net zoals een scheiding of je huis dat affikt: je hebt het overleefd, je vindt een nieuwe man of een nieuw huis. Maar het doet zó veel met je. In één klap ben je al je zekerheden kwijt.'

Ze was hoog opgeklommen bij de bank, bekleedde de laatste tien jaar verschillende managementfuncties en was nauw betrokken bij het overnameproces door Fortis van ABN Amro. Baas zag aankomen dat ze bij de huidige integratie tussen de twee banken ook een rol zou krijgen. 'Dat zou weer meer van hetzelfde worden. Ik heb te veel mensen zien verzuren, doordat hun werk zo voorspelbaar werd. Dat wilde ik zelf niet meemaken.'

Kort na de nationalisatie van de bank, eind 2008, besloot Baas om zich heen te gaan kijken. 'Ik ben met heel veel mensen gaan praten. Uit de overheid, het onderwijs, de zorg, het maatschappelijk werk. Ik wilde iets gaan doen dat er echt toe doet.' Na een zoektocht van een jaar hakte ze de knoop door. 'Ik was het zat. Ik wist toch al dat ik weg wilde en voelde dat ik me daardoor niet meer voor honderd procent kon inzetten.' Haar stap verbaasde veel collega's. 'Ze vroegen: "Hè, ga je weg bij de bank? Waarom? Jij zit toch niet op een schopstoel, en hier weet je hoe je toekomst eruitziet." Maar ik zei: "De koek is gewoon op, het boek is uit. Ik ga een baan zoeken in de zorg."' Uit de vele gesprekken was haar inmiddels duidelijk geworden dat dát was wat ze wilde. 'Ik zocht een omgeving waar ik

Verder kijken

Het aantal banen bij financiële instellingen is in het eerste kwartaal van dit jaar flink gekrompen. Uit cijfers van het CBS bleek onlangs dat de crisis deze sector harder heeft geraakt dan andere bedrijfstakken. Ten opzichte van het eerste kwartaal van vorig jaar zijn er zestienduizend banen verloren gegaan bij banken en verzekeraars, een daling van bijna zes procent. Ter vergelijking: het gemiddelde banenverlies van alle branches is twee procent. Volgens Sven de Jongh van executive searchbureau Maes & Lunau overwegen steeds meer medewerkers uit de financiële sector mede door deze ontwikkeling een carrièreswitch. 'De dreiging van ontslag is voor relatief veel mensen een trigger om verder te kijken. Dat merken wij hier ook,' zegt de senior consultant die klanten begeleidt uit het topsegment van de financiële dienstverlening. Hij heeft een waarschuwing voor de groep die met een 'negatieve motivatie' de stap naar ander werk willen zetten. 'De kans van slagen is minder groot dan wanneer je zoekt vanuit een drive om nieuwe dingen te ontdekken. Mensen die vanuit een gevoel van ontevredenheid of angst zoeken, zijn eerder geneigd uiteindelijk toch binnen de financiële dienstverlening te blijven. Dát is wat ze kennen.'

mijn zakelijke ervaring kon inbrengen. En ziekenhuizen zijn grote complexe organisaties, die kunnen daar veel aan hebben.'

Het werd het Maasstad Ziekenhuis. Sinds afgelopen februari is Baas daar aan de slag als directeur zorg. Ze geeft leiding aan een deel van de verpleegkundigen, artsen in loondienst en ondersteunend personeel. Het getuigt van 'lef' dat ze juist haar hebben aangenomen, vindt ze zelf. 'Meestal nemen ziekenhuizen iemand van binnenuit. Ook artsen moeten het eens zijn met een aanstelling en die denken vaak: als je ons vak niet begrijpt, wat kom je hier dan doen? Maar dit ziekenhuis was vijf jaar geleden bijna failliet en het nieuwe bestuur heeft het daarna professioneel aangepakt.'

Het is er veel mensgerichter dan bij een bank, zegt Baas. En dat geeft haar voldoening. 'Alle medewerkers zijn begaan, ze kiezen echt vanuit een overtuiging voor dit vak.' Een dagdeel in de week loopt ze mee op een afdeling. Vanmorgen zat ze bij dermatologie. Ineens was ze even alleen met een patiënt, bij wie een melanoom op de hand moest worden weggehaald. 'Gaat de dokter veel prikken zetten?' vroeg de angstige vrouw aan Baas. 'En ik stond daar maar en wist niet wat te doen. Uiteindelijk zei ik: "Ik heb geen idee, want ik loop alleen een dagje mee. Maar één ding weet ik wel: hij is een zeer ervaren dermatoloog. Hij weet wat hij doet en zal vermijden om veel prikken te zetten." Toen de arts binnenkwam en de spuit er

Mark Teijgeler, ex-ABN Amro, werd meditatietrainer: 'Ik zag bij de bank genoeg mensen die hun tijd een beetje uitzaten'



'Ik zei: "De koek is gewoon op, het boek is uit. Ik ga een baan zoeken in de zorg"'

Maak *kennis* met Opzij!



Opzij brengt elke maand actuele opinie, verrassende interviews en heel veel cultuur voor vrouwen van nu. Werk of gezin? Lezen of naar het theater?

Lees het in Opzij!

3 NUMMERS
VAN OPZIJ
voor
€ 9
€ 5 KORTING

Stopt
automatisch

Abonneren? Ga naar www.opzij.nl/vn



Elke maand actuele opinie, verrassende interviews & veel cultuur

in zette, was de vrouw zo afgeleid door ons praatje dat ze het nauwelijks nog door had. Het was niet eens mijn rol, maar dat soort ontmoetingen maakt mijn werk bijzonder.' Belangrijker nog vindt ze dat ze de uitdaging in haar werk heeft teruggevonden. 'De energie die ik daarvan krijg is priceless. Eigenlijk had ik dit veel eerder moeten doen.' Ze spreekt nog regelmatig oud-collega's van de bank. Bij sommigen merkt ze jaloezie over haar gedurfde stap. 'Er zijn er maar zo weinig die vrijwillig vertrekken. Maar bij velen komt de stress van de overnames er nu uit. Mensen zijn op, ze zijn moe en raken overspannen.'

De vertrouwde adrenaline

Ironisch genoeg profiteert meditatietrainer Mark Teijgeler van de woelige tijden bij zijn voormalige werkgever. 'Ik was vorig jaar op een reünie van ABN Amro en sprak daar veel oud-collega's. Er kwamen hele verhalen los. Sommigen hadden moeite met slapen en voelden een continue druk op de borst. Ze vroegen: "Zeg Mark, jij geeft tegenwoordig toch die trainingen?" Inmiddels zijn er al veel bij me op cursus geweest.'

Hij geeft ook speciale trainingen bij bedrijven. 'Die nemen contact met me op, juist omdat ik uit het bankwezen kom. Mijn manier van werken is niet zweverig, maar down to earth. Ik praat tijdens de oefeningen niet spiritueel, maar bijna zakelijk.' En zo gebeurde het dat hij op een dag in een zaaltje op één meter afstand van zijn oude dealingroom de top van ABN Amro ontspanningsoefeningen gaf. Teijgeler: 'Ik moest voor de training begon even wachten voor de zaal en zag allemaal mensen langslopen die ik kende. Het was alsof ik nooit was weg geweest.'

Juist door die ontmoetingen beseft hij hoezeer hij zelf is veranderd. 'Veel zakenbankiers zitten vast in een irreële wereld.' Teijgeler brandt los met verhalen over de onrust waartoe het royale beloningsbeleid leidde – waar hij zelf destijds vol in meeging. 'We waren de godganse tijd bezig met de bonussen, alsof ons leven ervan hing. Ik heb soms zelfs klanten moeten dumpen, omdat de winst niet meetelde voor de target van mijn team.' Al een maand na zijn vertrek dacht hij: waar heb ik me al die tijd toch druk over gemaakt? 'Ik blijf nu veel meer bij mezelf. En ik ben minder gericht op snelle resultaten. Die continue stress die ik toen voelde, ben ik kwijt. Bij die reünie vorig jaar was ik geschokt dat veel van die jongens weinig hebben geleerd van de crisis. Alles draaide nog steeds om bonussen en het halen van targets. Ik kon geen normaal gesprek met ze erover voeren.'

Zijn oude werk was verslavend, zegt de oud-bankier. En soms merkt hij dat nog steeds.



Saskia Baas werd directeur zorg van een ziekenhuis: 'Ik wilde iets gaan doen dat er echt toe doet'

'Toen de crisis eind 2008 losbarstte, ging ik het nieuws over de financiële markten weer volgen op de nieuwszender CNBC. En dat werkt net als een soap. Als je twee of drie keer zo'n programma hebt gekeken, zit je weer helemaal in het verhaal. Ik kwam in een roes, voelde de vertrouwde adrenaline door mijn aderen stromen. Op een vrijdag zat ik opeens weer ouderwets te denken: vanmiddag maakt Amerika de werkloosheidscijfers bekend. Dat wordt een dubbeltje op zijn kant! Toen ik die middag naar yogales ging, voelde ik dat mijn spieren een beetje gespannen waren. Maar gelukkig ken ik tegenwoordig mijn eigen grenzen.' Het is moeilijk om los te breken uit die meezuigende cultuur. Dat ervoeren ook de andere switchers. 'Vroeger deed ik bij de lunch altijd mee aan de gesprekken over lease-auto's,' zegt Unicef-directeur Ingrid Visscher. 'In de financiële wereld word je behoorlijk makkelijk en royaal beloond en dat laat je niet zomaar los. Maar

'Ik heb soms zelfs klanten moeten dumpen omdat de winst niet meetelde'

ik heb uiteindelijk ontdekt dat ik niet getrouwd ben met dat dikke salaris. En ik stemde trouw op de VVD. Maar hun kijk op hoe gemakkelijk er gesnoeid zou kunnen worden in ontwikkelingssamenwerking is nu voor mij een reden om op D66 te stemmen.'

De gouden kooi is het 'grootste manco' van de financiële wereld, vindt Pifworld-eigenaar Harmen van Doorn. 'Als ik mijn oud-collega's zie, denk ik wel eens: gasten, waar hebben jullie het over? Het gaat alleen maar over werk, hoeveel jullie verdienen en of jullie wel of geen lease-auto erbij krijgen. Ze zijn volledig vastgeroest.' *Follow your heart*, roept hij vaker tegen zijn oud-collega's. 'En dan zeggen zij: "Dat is makkelijk praten, jij hebt het gewoon gedaan. Ik kan dat niet."'

Ergens begrijpt hij ze wel. Op de vraag of hij zichzelf ooit geketend voelde door de goede beloningen bij de bank, antwoordt Van Doorn eerst 'nee'. Maar dan is hij even stil. De Rabobank benaderde hem kort na zijn ontslag, vertrouwt hij toe. Of hij nog één klus voor ze wilde doen. Ze boden hem duizend euro per dag. 'Toen voelde ik wel even de verleiding. Maar al na één seconde dacht ik: nee. Ik ga nu mijn eigen weg.'

Ook Mark Teijgeler werd door zijn oude werkgever nog een keer gepolst. 'Op een borrel van ABN Amro vroeg een oud-collega of ik interesse had om terug te komen. Ik was net twee jaar bezig met mijn nieuwe bedrijf en alles was nog onzeker. Ik wist niet wat de komende maanden zouden brengen, bouwde geen pensioen op en was altijd aan het werk. Heel even wankelde ik. Maar meteen daarna wist ik weer: dit is mijn passie. Ik ben gek als ik weer voor zekerheid kies.' ■