

STATEMENTS NEW FINANCIAL DAY

tekst Lennart Kik, beeld Frits de Beer

Bart Achterberg (Conclusion)

Bijdrage initiatief Geld – Les – MBO scholen
Trots terug!
Iedereen een life plan! (planner)
Geef het goede voorbeeld:
Deel – Inspiratie – Creatie

Bibi Altink (Purpose)

Mensen helpen het mooie te zien en inzicht te geven met als doel dat mensen hun keuzes kunnen maken.
Onderzoeken hoe ik dit gedachtegoed optimaal kan inzetten in de praktijk

Danny van Asten (Vizion Financial Consult)

Wat: dichtbij klanten staan
Klant aandacht geven en ontzorgen
2014 = jaar van de klant
Resultaten: openheid, vertrouwen, loyaliteit (ook naar sector)
Klant = bewuster, geeft rust en overzicht

Jelle Bartels (FP Advance Nederland)

Ik zorg met mijn creatief talent dat de financiële sector oplossingen krijgt aangereikt om in de nieuwe wereld tot gezonde en goede business modellen te komen.

Rick Breeuwer (Conclusion)

Talent: coaching en veelzijdigheid
Doen: ik ga klanten én collega's helpen om juiste keuzes te maken, financieel maar ook als mens.
Resultaat: financiële adviezen waarin de klant zich herkent & collega's die gemotiveerd zijn dit te realiseren.

Thom Boot (Thomorrow Life Planning)

2014: mensen in beweging brengen met en uit enthousiasme doo actief deel te nemen in het New Financial Forum, werken in Tomorrow en delen in LEF, gastcolleges.

Mark Boskamp (NNEK)

Over vijf jaar alle jongeren (15-20) één keer in aanraking brengen met 'LEF'.
Betere start, betere financiële zelfredzaamheid

Thijs Bodmer (Purpose)

Talent: maatschappelijke thema's en/of misstanden signaleren én vervolgens komen met concrete oplossingen
Doen: geldverstrekkers helpen om klantgerichter te (bijzonder) behren & doorlopende zorgplicht écht in te vullen.

Arno Brons (Avéro Achmea)

Op enthousiasme en bevlogen manier help ik ondernemers hun grenzen te verleggen. Ik deel graag kennis om te komen tot: advies is het product, output is de verzekering.

Mark de Bruijn (Obvion)

Mijn klanten helpen met toepassen van zelfreflectie om een veranderingsproces in gang te zetten/perspectief verruimen.
Sparsessies organiseren.
Individuele gesprekken met adviseurs

Jeannette Coenen (Achmea Academy)

Ga mijn coachende kwaliteiten inzetten voor klantgericht klantcontact.

Afgegeven statements op de New Financial Day van 29 oktober 2013 in Amsterdam (op persoonlijke titel): hoe ga ik mijn talenten het komende jaar inzetten om een nieuwe financiële wereld (een gezonde en gerespecteerde financiële sector) te bewerkstelligen?

Ewald Bary (Lindenhaeghe):

Mijn talent is mensen verbinden. Wat ga ik ermee doen? Adviseurs die willen veranderen bij elkaar brengen en helpen. Resultaat: de adviseur kan zich weer richten waarop hij zich moet richten: de klant.

Edwin Cornet (Whyz)

Ik ga mijn talent (verbinden/netwerken) inzetten: co-creatie tussen financiële dienstverlening & andere branches. Dit levert op: innovatieve nieuwe producten.

Christian Bouter (Advieskeuze.nl)

Ik zorg voor de verbinding tussen consument en adviseur! Advieskeuze.nl realiseert minimaal 4.000 actieve advieskantoren op het onafhankelijke platform en bereikt minimaal 1.000.000 bezoekers aan het einde van 2014. Hiermee draag ik graag bij aan de verdere transparantie in de financiële sector.

Annelies Delsman (SchaalX)

Ik ga nog meer mensen verbinden om positieve ontwikkelingen op gang te krijgen en uit te delen via social media

Dorine van Basten (Door Van Basten)

Talent: verbinden, denken & doen vanuit klantperspectief, kennis-overdracht
Doen: partijen enthousiasmeren voor een centraal onafhankelijk digitaal punt voor inzicht en overzicht van alle financiële producten van klanten (eigendom van de klant). De overheid zou dit moeten stimuleren bij een 'trusted' party; Stichting LEF laten groeien.

Richard Boxtart (Ikkan!)

Komend jaar ga ik mijn talenten (organiseren en delegeren) honderd procent inzetten. Marktbreed 1200 probleemdoossiers oplossen. Door pool deskundigen en collega's op te richten die naar deze zaken gaan kijken.

Lambert Becks (leefnui!)

Ik zet mijn talent in om de wereld een beetje mooier te maken. Ik laat ondernemers kansen creëren door keuzes te maken. Dit levert op dat ondernemers dingen doen die hen blij maken, blij klanten, blij medewerkers.

Klaas den Breejen (Coaching & Organisatieadvies)

Mijn talent: leermeester/dienend leider.
Ik ga financieel adviseurs/ondernemers helpen doen en bereiken wat ze echt willen. Middels ontwikkelen van: online marketing strategie, personal/business brand identity.
Mijn drijfveer: mensen helpen een bijdrage te leveren die er wezenlijk toe doet.

Conny Dijkema-Van der Vloet (All Insure)

Verwachtingen van medewerkers en in het verlengde daarvan klanten overtreffen.
Medewerkers gaan de klant nog beter helpen

Douwe Dijkstra (Obvion)

Ik neem drie initiatieven die nieuwe verbindingen leggen tussen partijen die nu nog een relatie hebben, maar die daardoor nieuwe klantproposities kunnen vormen.

Jolanda Franken (Obvion)

Meehelpen aan vergroten van financiële kennis en bewustzijn. Zodat dit leidt tot een gelijkwaardige communicatie tussen adviseur en consument. Onafhankelijk, laagdrempelig, objectief en informatief vanuit het klantbelang. Doel: meer aansluiting bij stichting Kenjehypotheek. Leidt tot meer draagvlak, meer mogelijkheden en vertrouwen creëren zonder commerciële doeleinden.

Tamara Flore (All Insure)
Ontzorgen (concreet) van relaties door aandacht en actie.
Goede naam organisatie & sector leidt tot domino-effect

Luc Doeve (Conclusion)
Kennis & netwerk inzetten om boventaligheid in de branche te laten leiden tot nieuw werk & nieuw perspectief voor werknemer, werkgever & klant. Grotere diversiteit & openheid van de sector.

Lennart van Gastel (Bespaarhuis)

Meen opening te bieden aan collega-ondernemers door te inspireren en het initiëren van nieuwe initiatieven. Transitie van oud naar nieuw. Het kan wél.

Symon Jagersma (Financial Behavior)

Twaalf mensen begeleiden in leiderschap (individueel en groep). Leiderschap leidt tot impact en invloed.
Resultaat: 1. vertrouwen, 2. dialoog, 3. persoonlijke ontwikkeling.
Dit alles leidt tot duurzame verandering.

Michiel Brandt (SVC)
Kan: bemiddelen
Doet: vertrouwen binnen de branche vergroten
Resultaat: Branche staalt meer vertrouwen uit

Gerard Hulsman (Interim en Advies)

Talent: mensen laten voelen hoe het is (hun) klant te zijn.
Doen: financieel dienstverleners helpen hun producten, diensten en processen te richten op het leven van klantwaarde.
Resultaat: blijde klanten en duurzaam rendabele financiële dienstverleners.

Mark Jordens (Edmond Halley)

Wat: lesmethode uitrollen, docenten opleiden, vakgebieden toevoegen, infrastructuur maken
Resultaat: adviseur voor alle vakgebieden mogelijkheid geven te leren/ervaren echt klant centraal te adviseren.

Femke de Jong (Van Beemd de Jong advocaten)

Inzetten voor een zuivere en duurzame samenwerking tussen aanbieders en intermediairs als randvoorwaarde voor het herstel van vertrouwen door middel van:

- werk als advocaat van de branche;
- voorzitter Federatie van Assurantie Clubs;
- actieve inmenging in maatschappelijke debat via lezingen, blogs en artikelen in vakpers.

Lennart Kik (VVP)

Ik ga best practices schrijven om mensen te inspireren om kwalitatieve financiële dienstverlening te realiseren en tonen hoe deze er komt. Een eerlijk verhaal hoe men met de nodige worstelingen tot succes komt.

Arthur Joosting Bunk (Plan je Plan Advies)

Bijdragen aan en inhoud geven aan het 'ken je klant en adviseur'-principe.
Doel: maken van duurzame keuzes gericht op optimalisatie van relevante financiële beslissingen gedurende het leven.
Middel: op de kaart zetten van Financial Life Planning via de vereniging van Life Planners Nederland en Stichting LEF

Peter Geurts (Whyz)

Financiële sector verbeteren door branchevreemd te innoveren.

René de Haan (acht!)

Mijn kennis van veranderingsprocessen inzetten in het bedrijfsleven/leren hoe je zelf verantwoordelijkheid kunt nemen voor je eigen veranderingsproces. Door middel van geven van workshops, artikelen in vakbladen, mijzelf verbinden met financiële dienstverleners

Jan Goedhart (Intersoftware)

'Mensenmens.'
Werken vanuit de geest van de regels in plaats van alleen de letter.
Begrijpelijke producten.

Erik Koldewijn (Prudent VZP/ Inspiración)

Inzicht en transparantie dat leidt tot accountability van de dienstverlening om te komen tot meer begrip en vertrouwen

Maurice van den Hemel (All Insure)

Mijn talent is goed luisteren en doorvragen om vervolgens mensen te inspireren. Het komend jaar ga ik in ieder kwartaal twee uur lang naar mijn medewerkers luisteren om hun talenten verder te ontwikkelen zodat onze klanten nog beter geholpen worden!

Pepijn van Kleef (MoneyView)

Mijn talent: ervoor zorgen dat dingen gebeuren, herkennen en uitvoeren van goede ideeën. Wat ik ermee ga doen: (blijven) werken aan transparantie, om inzicht en overzicht te creëren zodat de markt van financiële diensten kan functioneren als een markt; volledigheid en bereikbaarheid van informatie is een randvoorwaarde voor een financiële sector die werkt.

Dennis Koot (ASR)

Talent: lobbyen/netwerken
Doen: inzicht vergroten van de sector bij politiek/overheid; informeren/meenemen in de op stal staande veranderingen. Verbinden: ideeën van de sector over de Bühne brengen op de daarvoor juiste wijze.

Rob Goedhart (Rob Goedhart KPF)

Meehelpen dat financiële dienstverlening bereikbaar blijft/wordt voor (gewone) Cees & Carla consument.

Robert Witteveen (Reaal)

Talent: inspirator.
Doen: mijn kennis over de veranderende markt delen.
Resultaat: bewustwording vergroten dat het anders moet!

Marja Harrijvan (Life Inspirations)

Wat: zakelijke coaching ondernemers en teams. Persoonlijke financiële stijlen Adviesmethodiek (consultancy & opleiding). Lezingen en artikelen financieel gedrag
Resultaten: bewuste ondernemers, doelgericht personeel, meer begrip + inleving in klant, optimaal risicomanagement, betere (financiële) adviezen, inspiratie.

Martin Koot (MoneyView)
Ik zet mij in om advies van 'onafhankelijk' naar objectief te brengen.

Ik zet mij in om de financieel adviseur de betrouwbare gids in de financiële jungle te kunnen laten zijn.

Claudia Morvai-Stolte (De Hypotheekshop Hoogeveen)
Ik ga met mijn talent life planning nog meer de cliënten een bewustere keus laten maken in de financiële sector. Geld is een middel om doelen te realiseren.

Richard Meinders (SVC)
Ik ga mensen aanspreken op hun gedrag en laat ze inzien wat de gevolgen zijn voor hun omgeving. Hierdoor neemt de kwaliteit van de dienstverlening toe!

Hubrien Meijaard (Hubrien Financieel Advies 2.0)

Wat: woekerpolisvrij norm in deelmarkt maken. Financial Life Planning Praktijk. Kennisoverdracht collega's.
Resultaat: minimaal 2.000 mensen ontwoerd. Kwaliteit advisering rond woekerpolissen verbeterd in Nederland. Inspireren collega's en consumenten.

Albert van der Poll (Van der Poll Financiële Diensten)

Ik wil zorgen dat er een methode komt om voor de modale klant persoonlijk financieel advies op een praktische betaalbare manier beschikbaar te houden via de kleinschalige allround adviseur.

Rolf Rozenstraten (Obvion)
Presentaties geven door het hele bedrijf over klanten en adviseurs.
Klantbewuste attitude.

Kathy Reinerie (Assurantiened)

Wat: business netwerk ontwikkelen onder zakelijke klanten. Intern medewerkers inspireren met juiste normen en waarden.
Resultaat: klantspecifieke adviezen. Oliviek van aanbevelingen (meer omzet voor iedereen).

Paul Rijns (Compas)

Talent: kansen en oplossingen zien.
Ik ga in tenminste tien workshops adviseurs en/of financieel dienstverleners inspireren om hun toegevoegde waarde te vertalen naar concrete actie..

Mike Schilperoort (Lindenaeghe)

Introduceren van het 'nieuwe leren' (tijd, plaats, tempo onafhankelijk).
Continu en duurzame ontwikkeling leerling.

Gerard van Santen (Beleggingspolischek)

Mijn talenten ga ik inzetten om op basis van eerlijkheid en gerespecteerd samenwerken te ondernemen. Dit doe ik door eerlijke diensten/producten aan te bieden waardoor de klant echt centraal staat.

Ik zet hierbij maximaal mijn vermogen in om met mensen te werken. Daarbij gebruik ik mijn talenten om complexe (financiële) vraagstukken begrijpelijk te communiceren/visualiseren.

Willem Vreeswijk (New Financial Forum/VVP)

Meer draagvlak creëren bij verzekeraars en adviseurs voor de nieuwe financiële wereld via het New Financial Forum. Onder meer door het aantal Ambassadeurs te verdubbelen, een helder stappenplan te maken en uit te voeren en de bijeenkomsten van het Forum meer praktijkgericht te maken. Daarnaast in VVP en op New Financial Forum meer ruimte bieden voor financiële dienstverleners die de omslag hebben gemaakt of aan het maken zijn.

Marieke van Zuilen (BNP Paribas Cardif)

Talent: optimist.
Doen: actief uitdragen dat er een positieve toekomst is voor financiële dienstverlening in Nederland.
Resultaat: gezamenlijk geloof, daadkracht & fun!

Michelle van Pol (Obvion)

Mensen ruimte bieden om in de eigen kracht te staan.

Hoe: workshops, inspiratiesessies, activiteiten organiseren om de balans te vinden tussen werk en privé (collega's).

Aris Neven (Westerbeek, Neven & Kuijlaars)

Ik ga organisaties in de financiële dienstverlening helpen een betekenisvolle en duurzame dienstverlening op te zetten. Onder andere via het op de kaart zetten van en het faciliteren via het New Financial Forum

Tony den Ouden (Conclusion)

Balans brengen tussen mensgericht en procesgericht denken en handelen door mensen en collega's bewust te maken van de gevolgen van besluiten en adviezen voor klanten

Leontine van Roosmalen (Dare to live now)

Ik ga mensen inspireren om te denken in mogelijkheden en ze hun leven te laten leven dat ze het diepste willen. En ze te begeleiden op deze reis, waarbij geld een middel is en geen valkuil. Dit door inzicht, overzicht en ten slotte uitzicht = resultaat.

In 2014 een boek schrijven om hiermee nog meer mensen te kunnen bereiken zodat er een grotere golfbeweging volgt.

Jaap Oudijk (Generali)

Organisaties laten aansluiten op dat wat klanten willen wensen, wensen en beweegt.

Leon van Vliet (Intersoftware)

Talent: advies(proces) automatiseren
Wat te doen: tooling aanpassen aan de veranderende adviesbehoefte; proces verder vereenvoudigen (verkorten); laagdrempeligheid creëren bij adviseur en klant door automatiseren; inzicht verschaffen in adviesbehoefte (bewustwording bij klant).

Martine Zuidema (Conclusion)

Ik ga doen met mijn talent: met honderd mensen zorgen dat de 'maskers' afgaan in de financiële dienstverlening. Dit levert op: open dialoog, verbinding, verantwoordelijkheid, efficiency, blijde mensen.

Erwin van der Wal (COR&FJA Benelux)

Verandercoach voor financieel adviseurs.
Doorbreken patronen nieuw perspectief/beter imago.

Bernd Slettenhaar (Avéro Achmea)

Ik steek mijn energie in het ondersteunen van ondernemers die hun klanten op integere wijze adviseren!

Cees Vernooij (Finam)

Talent: klantperspectief in organisaties/bij mensen laten leven.

Doen: Via 100 adviseurs 10.000 klanten financiële gemoedsrust geven (door adviseurs te helpen hun klanten het maximale te bieden in plaats van producten te verkopen) én er zelf ook iets aan te verdienen.

Ozewald Wanrooij (Neutralis)

Mensen helpen achter het stuur van het eigen leven te zitten zodat ze in staat zijn de keuzes te maken die hen helpt het leven te leven dat ze graag willen leven.

Hoe: financial life planning, training/coaching/gast spreker, contacten onderhouden met stakeholders; inzetten voor het New Financial Forum.