

Goed ondernemerschap leidt tot goede adviezen

Ondernemen is waarde toevoegen. Dat is meer dan ooit nodig nu het financiële landschap is veranderd. Waarde toevoegen vraagt om goed ondernemerschap. Ontwikkelingen zien, kansen pakken en vooral ook goed aansluiten op de wensen en behoeften van klanten. Alleen dan, met een goed en persoonlijk advies, kan een adviseur het verschil maken en waardevol zijn.

Het belang van samenwerking

Avéro Achmea is ervan overtuigd dat het geven van een goed advies steeds belangrijker wordt. En dat goed ondernemerschap daar voor een groot deel aan bijdraagt. Jack Hommel, directievoorzitter van Avéro Achmea: "Goed ondernemerschap leidt tot goede adviezen. Vandaar dat we samen met adviseurs kijken hoe we ondernemerschap kunnen faciliteren. Dat is een inspirerend en confronterend proces waarvan de uitkomst van tevoren niet vaststaat." Het heeft onder andere geleid tot verschillende ondernemersprogramma's voor adviseurs.

Speelveld aan kansen

Een van die programma's is De Ruimtemakers. Het is een innovatief programma voor integraal risicomanagement, bedoeld voor adviseurs die een nieuwe rol op de zakelijke markt willen innemen. Bij De Ruimtemakers staat de dialoog die de adviseur met de ondernemer en zijn medewerkers voert centraal, en wordt er naast risicobeheersing ook aandacht besteed aan het verzilveren van kansen door mkb'ers. Een leergang aan de Business School Nederland maakt onderdeel uit van het programma.

Vastberaden ondernemen

Voorzie is ook zo'n programma dat samen met adviseurs ontwikkeld is. Voorzie helpt adviseurs de juiste keuzes te maken in deze spannende tijden. Keuzes bepalen nu eenmaal de toekomst. Bepalen of adviseurs morgen wel of niet van waarde zijn. Voorzie is een programma op maat, afgestemd op de wensen en uitdagingen van de adviseur. Zo wordt er op individueel niveau toegewerkt naar een toekomstbestendig kantoor waarbij de waarde van advies voor de klant centraal staat.

Onderzoek naar ondernemerschap

Om nieuwe inzichten te bieden die adviseurs helpen hun dienstverlening te optimaliseren, voert Avéro Achmea samen met de Erasmus Universiteit een onderzoek uit naar ondernemerschap onder adviseurs en zakelijke klanten. Hommel: "Dat biedt volop

mogelijkheden voor beide partijen om het gesprek met elkaar aan te gaan. Waar zit eventueel ongemak, hoe kan het anders, hoe kan het beter? Goed ondernemen is vooral ook goed samenwerken."

Kennis delen

De resultaten en conclusies van het onderzoek komen uitgebreid aan bod tijdens het symposium De waarde van advies, dat op 11 maart 2014 plaatsvindt. Doel is om kennis, ervaringen en nieuwe inzichten te delen, om de dialoog te voeren en zo steeds betere adviezen voor klanten mogelijk te maken.

"Om te ondernemen moet je lenig zijn."



"Vroeger verkocht ik producten, nu zijn bedrijven op zoek naar een business partner die met ze meedenkt. Dat vraagt om een andere instelling. Innovativiteit, flexibiliteit, de bereidheid om te veranderen. Dat geldt voor adviseurs, maar ook voor verzekeraars. Het mooie van Avéro Achmea is dat ze daarin heel ver meegaan. Avéro Achmea betreft adviseurs bij de ontwikkeling van zichzelf. Ze gaan in gesprek, kijken wat de behoefte is en spelen daarop in, bijvoorbeeld met een programma als De Ruimtemakers. Dat helpt mij richting mijn klanten in mijn ondernemerschap."

John van de Weerd, Manager, VSP Risk