

Persbericht

Valkenburg wil 1.000 adviseurs klaar stomen voor de financiële advieswereld van morgen

Heusden, 7 april 2009 — 'We hebben een kritische massa van adviseurs nodig om de wereld van financiële dienstverlening definitief te vernieuwen. Ik zie een wereld voor me waar de mens centraal staat, adviseurs echt adviseren, inspireren en veel luisteren. Waar het grootste risico voor de adviseur is om niet de doelstelling van de klant praktisch te realiseren. Met het hart als regisseur. Waar geld de mens dient, niet andersom. Met *clients for life*. Met oprechte liefde voor het vak en de medemens. Waar vertrouwen de basis vormt van samenwerking', aldus Ivo Valkenburg, oprichter en directeur van Spirit in Finance, een adviespraktijk gespecialiseerd in de vernieuwing van mensen en organisaties in de financiële dienstverlening. 'Om die beweging richting een nieuwe advieswereld extra impuls te geven, introduceer ik vandaag een nieuwe beroepsopleiding voor sleutelpersonen in het transformatieproces van de financiële sector: accountants, financieel adviseurs, financial planners, private bankers, vermogensbeheerders, fiscaal adviseurs, hypotheekadviseurs, pensioenadviseurs, intermediairs, generalisten of specialisten, in loondienst of zelfstandig, die willen behoren tot de nieuwe generatie van adviseurs.'

Valkenburg droomt ervan om 1.000 adviseurs klaar te stomen voor de advieswereld van morgen. 'Samen met andere opleidingsinstituten en gedragen door zo veel mogelijk visionaire leiders bij banken, verzekeraars, vermogensbeheerders en pensioenfondsen om lering te trekken uit de financiële crisis en een degelijk fundament te bouwen voor de toekomst', die volgens Valkenburg in handen zal zijn van adviseurs die over de juiste intellectuele, emotionele en spirituele competenties beschikken om het massale verlangen van de consument naar vertrouwen, binding, empathie, transparantie, authenticiteit en dienstbaarheid waar te maken.

'Als de financiële crisis ons ergens toe uitnodigt, is het om financiële dienstverleners te leren om het risico van emoties te managen. Om vertrouwen het uitgangspunt te maken van al ons doen en laten. Niet alleen via meer toezicht en nieuwe regels, voorschriften en protocollen, maar vooral via de ontwikkeling van emotionele en sociale vaardigheden. Ons hele business model is gebouwd op vertrouwen. Toch zijn we nauwelijks of niet in staat om de factor emotie in het financiële spel te controleren. We zijn ons in de hyperrationale wereld van financiële dienstverlening weinig bewust van onze eigen emoties, laat staan van de gevoelens, behoeften en zorgen van de klant. Ook zijn we veelal de betekenis van ons vak als financiële dienstverlener vergeten. Waar is de dienstbaarheid gebleven? Ondanks dit alles heeft de ontwikkeling van emotionele en spirituele intelligentie vreemd genoeg nauwelijks of geen plaats binnen bestaande beroepsopleidingen. Het draait alleen om de ontwikkeling van vakexpertise en vaardigheden. Uiteraard essentieel, maar de nieuwe maatstaf in financiële dienstverlening richt zich op persoonlijke kwaliteiten als betrouwbaarheid, empathie, intuïtie, zelfvertrouwen, holisme, positiviteit, visie en creativiteit', aldus Valkenburg die speciaal hiervoor een nieuwe opleiding heeft ontwikkeld.

Opzet en structuur

De beroepsopleiding bestaat uit drie modules, te weten:

Module A Discover the Spirit of your Client

Een 5-daagse training die volledig in het teken staat om inspirerend en empathisch te leren adviseren. Tijdens deze 5-daagse gaan adviseurs zowel bij zichzelf als bij anderen op zoek naar eerlijke antwoorden op vragen rondom wat kwaliteit van leven betekent in relatie tot geld en materie. De 5-daagse wordt afgesloten met het opstellen van een individueel leerplan waarin de persoonlijke en zakelijke leerdoelstellingen voor het vervolg worden geformuleerd. De eerste 5-daagse vindt plaats van 17 tot en met 22 mei 2009.

Module B Spiegel je Business

Spiegel je Business is een individueel coachings programma afgestemd op het faciliteren bij het in praktijk realiseren van de persoonlijke doelstellingen zoals geformuleerd tijdens de 5-daagse.

Module C Practice Management

Gedurende een periode van zes maanden worden adviseurs door middel van vijf volle workshopdagen ondersteund om hun belangrijkste zakelijke leerdoelstellingen, zoals geformuleerd na afloop van de vijfdaagse training, in de praktijk te realiseren. Elke adviseur dient een schriftelijk financieel plan te schrijven. Ook wordt elke adviseur gevraagd om tijdens een van de workshopdagen een nieuwe klant mee te nemen om daarmee 'live' een adviesgesprek te voeren rondom de inventarisatie van de diepste wensen en behoeften van de klant. Ruwweg de helft van de tijd staat in het teken van de verdere ontwikkeling van vaardigheden op het gebied van financial life planning. Tijdens de andere helft zal met specialisten op het gebied van economie, financiën, communicatie, gezondheid en welzijn worden ingegaan op specifieke vraagstukken die adviseurs wensen te behandelen.

Spirit in Finance netwerk

Een succesvolle afronding van alle modules geeft toegang tot het Spirit in Finance Netwerk, een toekomstige ontmoetingsplaats voor consumenten, bedrijven, instellingen, journalisten en financiële dienstverleners. Ook verschaft het de afgestudeerde financial life planner het recht tot gebruik van een beschermd logo op alle commerciële uitingen.

Kerntrainers en gastdocenten

Bij de start van deze opleiding zijn Ivo Valkenburg, Charlotte de Ruijter en Ton Peters als kerntrainer aan de opleiding verbonden. Op dit moment zijn de econoom/business coach Adriaan Broere en het arts/therapeuten echtpaar Trudy & Thé de Ruijter als gastdocent uitgenodigd. Afhankelijk van de wensen en behoefte van de deelnemers, wordt gezocht naar aanvullende vakdocenten.

Meer informatie over de beroepsopleiding: www.spiritinfinance.nl

Vragen en/of opmerkingen over dit persbericht?

Ivo Valkenburg	(06) 51079003	e-mail: ivo@spiritinfinance.nl
Charlotte de Ruijter	(06) 14790722	e-mail: charlotte@spiritinfinance.nl