

NIBE-SVV verzorgt sinds 2005 regelmatig verschillende vakinhoudelijke opleidingen, trainingen en workshops voor ConQuaestor. Hoe ziet de samenwerking met NIBE-SVV bij deze incompanytrajecten eruit en wat zijn de plannen voor de toekomst? Een gesprek met Mike Klaassen, die deel uitmaakt van het management van de branche 'Banken' binnen ConQuaestor.

In the spotlights: ConQuaestor

Wat doet ConQuaestor?

“ConQuaestor helpt organisaties met strategische en operationele vraagstukken op het gebied van financiën en is een jong en ambitieus bedrijf. We bestaan pas sinds 2004, maar het gaat heel hard: we werken nu al met ruim vijfhonderd professionals aan financiële, bedrijfseconomische en administratieve projecten om de resultaten van onze klanten te verbeteren.”

“Bij een incompanytraject zijn jullie altijd van begin tot eind betrokken.”

Jullie slogan 'zien, weten, doen' sluit opvallend goed aan bij de onze: 'leren, weten, doen'. Wat is het verhaal achter de slogan van ConQuaestor?

“Het is bij ons eerder een filosofie over kwaliteit dan een bedrijfsslogan. Zien is meer dan kijken, zien heeft te maken met overzicht, met visie. Dat bieden wij onze opdrachtgevers. En weten is bij ons veel meer dan kennis: Ervaring, creativiteit en intuïtie zijn allemaal vormen van 'weten'. Die kennis kun je aan collega's en klanten doorgeven zonder het zelf kwijt te raken. Het delen van die kennis en het brengen van oplossingen, levert iedereen energie op.

En 'doen' betekent maar 1 ding: als je het uiteindelijk niet dóet, bestaat het ook niet.”

Welke kennis hebben jullie adviseurs hiervoor nodig?

“Onze klanten van de nieuwe bedrijfsonderdelen 'Banken' en 'Verzekeringen' verwachten natuurlijk dat onze consultants basiskennis van het bank- en verzekeringswezen hebben. Maar om goed op de klantvraag in te kunnen spelen, moeten onze consultants zich daarnaast ook specialiseren in de materie rond een bepaalde marktontwikkeling. Het bank- en verzekeringswezen is immers constant in beweging en wordt overstelpt met internationale en nationale wet- en regelgeving zoals de Wft, MiFID, Basel II en SEPA. Deze ontwikkelingen hebben altijd een grote impact op de sector. Naast persoonlijke en professionele vaardigheden wordt vakinhoudelijke kennis daarom steeds belangrijker voor onze medewerkers.

Het liefst heb je die kennis in huis voordat een ontwikkeling echt gaat spelen. Want dan kun je naar die klant toegaan en zeggen: 'Luister, MiFID? Daar weten wij alles over.' Dat betekent dat we onze medewerkers vroegtijdig moeten specialiseren in belangrijke thema's op het gebied van wet- en regelgeving. NIBE-SVV helpt ons daarbij.”

Welke opleidingen, trainingen en workshops heeft NIBE-SVV voor ConQuaestor verzorgd?

“We werken al sinds 2005 met jullie samen.

Zo volgen onze professionals diverse zelfstudiemodules bij jullie zoals de Algemene Opleiding Bankbedrijf en sinds vorig jaar ook Wfd-Beleggen A en Wfd-Hypotheken. Daarnaast heeft NIBE-SVV in 2006 het incompanytraject Kernactiviteiten van banken bij ons verzorgd. Tijdens deze training schetsen jullie een algemeen beeld van de activiteiten van de bank en de markten waarop de bank actief is. Daarin wordt de praktijk belicht door docenten die zelf in het bankwezen werken. En ik kan niet anders zeggen: dat is uitstekend bevallen. Want dat is wat we willen: iemand uit de praktijk. Daarnaast bieden specialisten van NIBE-SVV onze medewerkers via trainingen en workshops vakinhoudelijke verdieping aan op actuele markttrends en ontwikkelingen. In 2006 hebben jullie nog Wft-workshops voor onze bank- en de verzekeringsgroep georganiseerd. Daarin kwamen alle 'ins' en 'outs' van de Wet op het financieel toezicht (Wft) diepgaand aan bod. Op dit moment staan SEPA en MiFID op de rol: ook rond deze thema's gaan jullie workshops voor ons verzorgen.”

Welke rol heeft NIBE-SVV precies gespeeld bij deze trajecten?

Michel Hammann: “De medewerkers van ConQuaestor volgden onze zelfstudieopleidingen op eigen gelegenheid. Bij een incompanytraject of -workshop zijn we wel altijd van begin tot eind betrokken. Eerst zitten we met het management om tafel om de opleidingsvraag in kaart te brengen. Daarbij staat



centraal wat medewerkers moeten kennen en kunnen. Vervolgens stellen we leerdoelen vast en bepalen we de inhoud van het programma. Maar we doen ook de uitvoering. Dat betekent dat we zelf de opleiding verzorgen. Zo hebben we dat ook gedaan voor de trainingen Kernactiviteiten van banken en de Wft-workshops.”

“Wij zijn voor jullie misschien niet de grootste partij, maar krijgen niet minder aandacht.”

Hoe belangrijk is maatwerk voor ConQuaestor bij het opleiden van jullie medewerkers?

“Heel belangrijk. Voor elke klantvraag proberen wij de juiste mensen te mobiliseren op het gebied van kennis en kunde. Soms betekent dat dat een professional heel snel geschoold moet worden in een specifieke materie. Anderzijds zijn we een nieuwe, jonge organisatie die heel hard aan het rennen is, terwijl we heel goed moeten weten welke kant we op rennen. Daarom passen ‘standaardopleidingen’ niet altijd bij onze opleidingsvraag.

Vandaar ook dat we steeds bij jullie aankloppen. Jullie leveren goed maatwerk omdat jullie met ons meedenken. Wij willen namelijk

kennis in huis halen, maar we vragen ons daarbij wel af: Wat voor kennis? Wat is voor ons relevant? Hoe diep moeten we gaan in een bepaalde materie? Bovendien moet het ook nog eens naadloos aansluiten bij ons eigen opleidingsprogramma. Daar ligt de kern van onze goede samenwerking: jullie helpen ons deze vragen te beantwoorden en vullen de benodigde opleidingsvraag precies in.”

Waarom hebben jullie gekozen voor een samenwerking met NIBE-SVV?

“We zochten een partij die ook actief inspeelt op nieuwe ontwikkelingen in de markt. NIBE-SVV is in onze ogen een erkend, gerenommeerd opleidingsinstituut met veel kennis en praktijkervaring. Jullie zijn al lang bezig, mét support uit het bank- en verzekeringswezen. Zodoende kwamen we bij jullie uit.”

Wat vinden jullie typerend aan (de samenwerking met) NIBE-SVV?

“Professioneel, meedenkend en prettige mensen ook om mee te werken. Dat viel ons vooral op in de opstartfase van onze samenwerking. Wij zijn een jonge, ambitieuze organisatie die veel wil leren en snel wil ontwikkelen. Daarom vragen wij ons constant af: wat zijn de juiste opleidingen in relatie tot de klantvraag? NIBE-SVV denkt hierin actief met ons mee. Bovendien nemen jullie ons serieus. Wij zijn voor jullie misschien niet de grootste partij, maar we hebben niet het idee dat we minder aandacht krijgen. Dat vinden we zeer plezierig!”

Wat staat er voor de toekomst nog op het programma? En welke mogelijkheden zie je hier voor NIBE-SVV?

“Kennisonwikkeling blijft bij ons centraal staan. Wil je een kennisspeler zijn, dan moet je de kennis van je professionals immers blijven ontwikkelen. Dus daar doen we heel veel aan. We merken dat er bij professionals veel behoefte is aan leertrajecten waarin ze specifieke kennis opdoen. We zien dat deze trajecten heel succesvol zijn en enthousiast worden ontvangen. Tegelijkertijd groeit de vraag naar onze dienstverlening binnen banken en verzekeringen. Vooral in de bankensector zit een enorme groei voor ons.

Daardoor is er veel vraag naar consultants en professionals met vakinhoudelijke kennis. Dus maken wij het aantrekkelijk voor starters om voor ConQuaestor te komen werken. En moeten we ze vervolgens op de juiste manier scholen. Een van de volgende stappen is daarom het opzetten van een Financial Services Academy. Ook gaan we jonge studenten binnenhalen door een business case van een dag aan te bieden op het gebied van Financial Services. Dat soort ideeën zijn er volop. En daar hebben we NIBE-SVV weer bij nodig!”

Michel Hammann

Natalie Wiesenecker

Meer informatie

NIBE-SVV

Michel Hammann

T 020 520 85 20

E m.hammann@nibesvv.nl

ConQuaestor

Mike Klaassen

T 020 890 09 17

E mike.klaassen@conquaestor.nl