



Balthasar Bekkerwei 70
8914 BE Leeuwarden
info@insurancebusinessacademy.nl
www.insurancebusinessacademy.nl

Opleidingslocatie
Landgoed Oranjewoud
Lindelaan 1
8453 JD Oranjewoud

Improve your talent



Welke stap zet jij om jouw carrière in de verzekeringsbranche kansrijker en succesvoller te maken en jouw talenten verder te ontwikkelen? Ga voor de beste versie van jezelf om jouw ambities te realiseren. Wij kunnen je daarbij helpen. Wij zijn de IBA. Wij bieden een post-hbo opleiding voor verzekeringsprofessionals. Een praktijkgericht programma dat aansluit bij jouw persoonlijke ambities. Voor en door mensen uit het vak.

Ga voor de beste versie van jezelf!



De wereld verandert. De snelheid waarmee veranderingen plaatsvinden is ongekend. Hoe zorg je ervoor dat je als verzekeringsprofessional relevant blijft en ook in de toekomst toegevoegde waarde blijft bieden aan je klanten? Door meer te focussen op innovatie en klantbeleving word je als specialist de winnaar in de markt van morgen. De Insurance Business Academy (IBA) is een initiatief van toonaangevende organisaties uit het verzekeringsvak en het hoger onderwijs die deze ontwikkeling zien en een antwoord hebben gevonden waarmee ze invulling geven aan de uitdagingen van deze tijd. Met een doordacht lesprogramma biedt de IBA een hoogwaardige opleiding voor specialisten in het verzekeringsvak. Kennis- en talentontwikkeling waarmee verzekeringsprofessionals een bijdrage kunnen leveren aan het formuleren van de antwoorden die tegenwoordig het verschil moeten maken.

Inhoud



De nieuwe generatie specialisten
Werken aan inzicht en overzicht.



Het lesprogramma van de IBA
Past de IBA bij jouw ambities?



Werken aan persoonlijke groei
Ga voor de beste versie van jezelf.
De IBA ondersteunt je daarbij.



Van huis uit betrokken bij verzekeringen
De IBA is een verrijking voor de verzekeringsbranche



Kees de Jong, directeur Stichting Insurance Business Academy

“Werken aan dieper inzicht en beter overzicht”

‘Mijn werk is het opzetten en verbeteren van organisaties: hoe kun je processen, structuren en mensen oplijnen om een strategisch doel te bereiken. In die hoedanigheid werkte ik al eerder als kwartiermaker voor FGD. Ook zette ik al ‘blended learning’ programma’s op. De vraag van FGD, Vrieling en NHL Stenden of ik interesse had om een academie op te zetten van en voor ‘industry experts’ was daarmee best een logische. Na een succesvolle pilot staan we nu aan de vooravond van de eerste officiële leergang. En is mijn rol die van directeur geworden.’

“Met een opleiding van de IBA trainen we niet alleen vakinhoudelijk, maar ligt de focus ook op persoonlijk leiderschap”

‘In één van mijn vorige banen volgde ik een verdiepende opleiding aan het prestigieuze IMD in Lausanne. Een dure en toonaangevende Zwitserse business school voor onder andere leiderschapsprogramma’s. Tot mijn stomme verbazing stond mijn toenmalige werkgever bij terugkomst in het geheel niet open om datgene wat ik geleerd had te introduceren in het bedrijf. Zelf had ik wél de smaak te pakken gekregen. Ik kreeg in Lausanne inzicht in hoe organisaties werken. Ik leerde in 10 weken meer dan in 6 jaar Bedrijfskunde in Groningen. Ik leerde ook dat ieder zijn of haar eigen koers vaart en selectief oppikt wat persoonlijk interessant is. Daar kreeg ik helder wat ik de komende jaren wilde doen; organisaties opzetten en verbeteren. Soms hier, dan weer daar.

De IBA heeft naast het persoonlijke programma als doel om hoge kwaliteit te leveren tegen lage kosten. Dat lukt, omdat we de kennis en het netwerk combineren van FGD, Vrieling en NHL Stenden. We hebben dezelfde ambitie. We zijn nog jong, maar het is een mooie alignde organisatie.’

Ontwikkel leiderschap

‘Voor de IBA is het ontwikkelen en trainen van mensen van belang. Want waarom stromen er elk jaar jonge mensen af van opleidingen en zijn er veel minder die naar grote hoogte stijgen? Ik weet nu dat persoonlijk leiderschap het verschil kan maken. Tenminste, als je bereid bent je daarin te ontwikkelen. Als je niet bang bent om feedback te krijgen, als je niet boos wordt als je gedrag wordt gespiegeld. Helaas is dat nu net iets waar in de hedendaagse verzekeringsopleidingen weinig tot geen aandacht aan wordt besteed. Gelukkig zijn er steeds meer onderwijsinstellingen die daar wél de toegevoegde waarde van inzien, zoals NHL Stenden in Leeuwarden. Het is ook niet voor niets dat juist NHL Stenden onze didactische partner is voor de post-hbo opleiding IBA.’

Overzie en ken je vakgebied

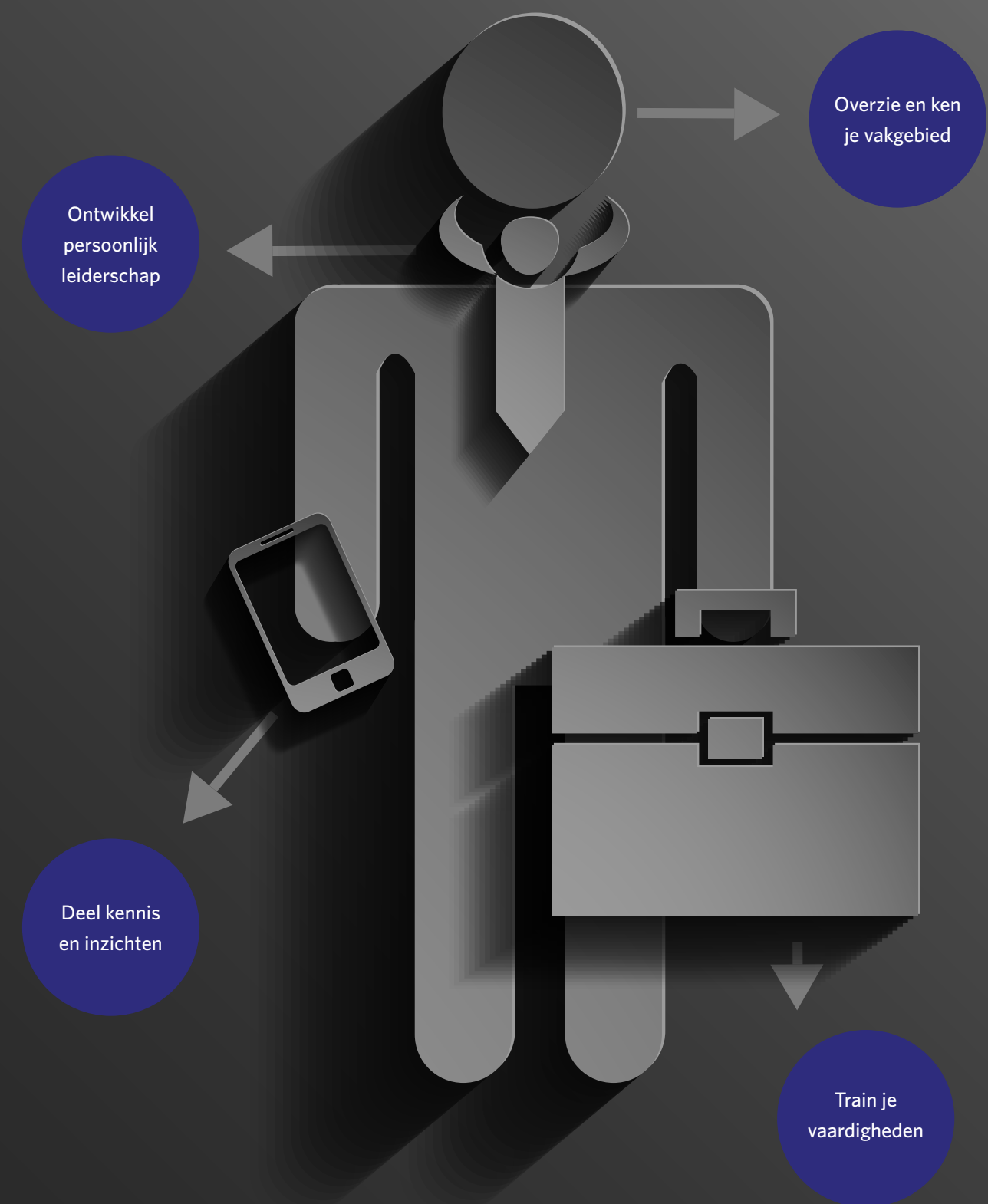
‘Uiteindelijk is de IBA een leerprogramma voor verzekeringsprofessionals. Natuurlijk moet je als adviseur over vakinhoudelijke kennis beschikken’, stelt Kees de Jong. ‘En van kennis kun je nooit genoeg hebben. Dus ook daarin voorzien we met de IBA. Onze uitdaging is die kennis op een inspirerende wijze aan te bieden. Daarom nodigen we bij de IBA de beste gastdocenten uit. Verzekeringsexperts die in hun jarenlange carrière al het een en ander meegemaakt hebben. En die ook het talent hebben om de deelnemers mee te nemen op reis door het mooie verzekeringsland met nieuwe inzichten en een blik over het gehele vakgebied.’

Train je vaardigheden

‘Uiteraard zijn er zaken die je als verzekeringsadviseur gewoon kunt trainen, zoals presentaties geven, adviesgesprekken voeren en feedback geven’, weet Kees de Jong. ‘Op de IBA maken deelnemers daar vlieguren in, waarna ze ervaren dat ze zelfverzekerder worden. Dat ze een eigen stijl gaan ontwikkelen, waar ze zich happy bij voelen. Eigenlijk is ook dat een vorm van leiderschap, de wetenschap dat je op jezelf kunt vertrouwen.’

Deel kennis en inzichten

Kees de Jong tot slot: ‘Iedereen kent de uitspraak ‘kennis geeft macht’. Eigenlijk is dat een nare en egocentrische gedachte. Dat impliceert namelijk dat kennis en macht met elkaar te maken hebben. In mijn beleving is dat absoluut niet zo. Het getuigt van veel meer kracht om kennis en inzichten te delen. Zodat je door beter inzicht in ‘hoe het werkt’ de complexiteit ontstijgt en een beter inzicht krijgt. Goed beschouwd is dat ook wat we met de IBA doen; kennis en inzichten delen. Maar wel met het sausje van persoonlijk leiderschap daar overheen. Ik durf dan ook te stellen dat we met de IBA een nieuwe generatie verzekeringspecialisten opleiden. Als IBA-team staan we te popelen om met de deelnemers aan de slag te gaan.’



Ga voor de beste versie van jezelf De IBA ondersteunt je daarbij



Werken aan persoonlijke groei

Je bent nooit te oud om jezelf te ontwikkelen. Tegelijk kun je daar nooit vroeg genoeg mee beginnen. Persoonlijke groei is de regie nemen over jouw leven en jouw carrière. Wat wil je bereiken? Hoe wil je dat doen? Wie of wat heb je daar voor nodig? En vooral, wat vind je daarbij belangrijk? Persoonlijke groei behelst meer dan kennis tot je nemen. Het is een proces van jezelf beter leren kennen. Op de IBA geven we je graag de inzichten waar je beter en sterker van wordt.



High potentials met minder dan 5 jaar verzekeringservaring

Heb je nog niet zo lang geleden besloten carrière te gaan maken in de verzekeringsbranche? Dan is de kans groot dat je met enige jaren werkervaring op zak snel op een kruispunt belandt. Wat wordt jouw specialisatie? Welke kennis heb je daar voor nodig? Maar vooral ook, welke competenties en vaardigheden moet je daarvoor aanspreken of ontwikkelen? Herkenbaar? Meld je dan aan voor de IBA. Samen met jou maken we op intensieve wijze werk van jouw carrière.



Seniors met ruime ervaring in verzekeringen

Je voelt je als een vis in het water in de verzekeringsbranche. Je houdt van de dynamiek van het vak. En tóch zou je soms meer impact willen maken. Omdat dat goed is voor jezelf of jouw verzekeringsbedrijf. Of omdat je daarmee extra toegevoegde waarde aan je klanten kunt bieden. Dan is het tijd om de leider in jou te activeren. Op de IBA leer je de regie te nemen over jouw carrière en je business. Door uit te gaan van je eigen kracht, je eigen mogelijkheden en je eigen ambities.



Ondernemers die medewerkers op maat willen laten trainen

Richard Branson zei het al: 'Take care of your employees and they will take care of your business'. Wie morgen een excellente organisatie wil zijn, die moet vandaag investeren in zijn of haar medewerkers. De IBA voorziet daarin met een praktisch post-hbo programma op maat, geënt op kennis, competenties en vaardigheden. In de optiek van de IBA dé drie succesfactoren voor kundige, betrokken en gemotiveerde collega's die jouw verzekeringsbedrijf zeker vooruit gaan helpen.

Henk Hoekstra en Tineke Halbersma van FGD

“De ontwikkeling in onze branche vraagt om een bredere expertise van verzekeringsadviseurs”

‘De verzekeringsbranche saai? Integendeel, we hebben juist een prachtig mooi vak’, vindt Henk Hoekstra van FGD in Leeuwarden. ‘Een ontzettend dynamisch vak ook. Er doen zich immers altijd en overal risico’s voor. Soms kleine, soms heel grote. Het liefst willen klanten die risico’s zoveel en zo goed mogelijk afdekken. Dan wensen zij wel een adviseur aan tafel die het verzekeringsvak verstaat. Die meedenkt. Die oplossingen aandraagt. Dat vraagt veel van adviseurs. Naast vakinhoudelijke diepgang moeten zij kennis hebben van branches, van bedrijfsprocessen, van wet- en regelgeving, noem maar op. Tegelijk vraagt het om de vaardigheid van de adviseur om kennis en ervaring te vertalen in kwalitatief hoogwaardige adviezen aan de klanten. Met andere woorden, de kwaliteit van de verzekeringsprofessional is een optelsom van kennis, competenties en vaardigheden.’ ‘Je klant kennen is in het bedrijfsleven van enorm belang, vult FGD-collega Tineke Halbersma aan. ‘Bij FGD en onze partnerkantoren vinden we dat het minstens zo belangrijk is om jezelf te kennen. Waar ben je goed in? In welke aspecten van dit mooie vak kun je jezelf verder ontwikkelen? Maar ook, wat wil je, wat is je ambitie? Juist voor onze tak van sport geldt dat je als verzekeringsprofessional het verschil kunt maken. Maar hoe doe je dat dan? Hoe zorg je ervoor dat je persoonlijk leiderschap toont om zo het beste

uit jezelf te halen?’ Henk Hoekstra: ‘Al fantaserende met collega-kantoor Vrieling en NHL Stenden ontstonden langzaam maar zeker de contouren van een praktijkgerichte post-hbo verzekeringsopleiding. Voor onze eigen medewerkers, maar ook voor meer en minder ervaren verzekeringsprofessionals buiten onze organisaties. En hoe gaat dat dan, je deelt inzichten, je stelt een programma op en je begint eerst met een pilot.

Het moet gezegd, gelijk die pilot al overtrof alle verwachtingen. Die van onszelf én die van de deelnemers. Voor ons was het prachtig om te zien hoe de deelnemers van meet af aan werden gegrepen door het inspirerende programma. Een schot in de roos, zogezegd. In het najaar van 2023 starten we met de eerste officiële IBA-leergang. We strijken met de IBA ook heel bewust neer op het feeëriek Landgoed Oranjewoud. Even weg van de kantooromgeving, even meer cachet dan een klaslokaal ooit kan bieden. We hebben er zin in.’ Tineke Halbersma tot slot: ‘Met de IBA hebben we een fantastische tool in handen om zowel jong talent als meer ervaren verzekeringsprofessionals beter te maken in hun vak. Of laat ik dat anders zeggen, met de IBA stellen we hen in staat alles uit zichzelf te halen. Ten faveure van zichzelf, klanten én onze verzekeringsbranche. Hoe mooi is dat!’



Past de IBA bij jouw ambities?

Het belang van ondernemers en medewerkers met de juiste kennis, competenties en vaardigheden is enorm groot. Zij zijn het die de kwaliteit van de organisatie bepalen. En zij zijn het die de organisatie maken en die de reputatie van de organisatie hooghouden en dat elke dag weer bevestigen. Dat geldt ook voor verzekeringsbedrijven. Daar ben jij als aankomende of al meer ervaren verzekeringsprofessional de drijvende kracht achter innovaties en ontwikkelingen. Daarom richt de IBA zich juist ook op jou. De IBA biedt jou praktische leerprogramma's aan, waarin die zo belangrijke kennis, competenties en vaardigheden centraal staan. Daarmee sluit de IBA perfect aan op de hedendaagse behoeften in de verzekeringsbranche en biedt het een programma op maat voor jou in elke fase van je carrière.

Toelatingscriteria voor de IBA opleiding

De toelatingscriteria zijn minimaal een afgeronde hbo-bachelor en (enige) relevante werkervaring. Wij staan ook open voor mensen die geen (relevant) hbo-diploma hebben, maar wel al een tijdje werken in een baan op mbo+ of hbo-niveau in de verzekeringsbranche. In alle gevallen geldt dat je in het bezit bent van de diploma's Wft Basis, Wft Schade Particulier en Wft Schade Zakelijk. Voor iedere belangstellende plannen we een meet & match gesprek en geven we je advies over deelname aan het programma. Motivatie en nieuwsgierigheid voor het verzekeringsvak is een belangrijke factor in de toelatingsprocedure. Pas je niet direct in het profiel en wil je toch deelnemen? Vul dan ook het aanmeldingsformulier in op de website www.insurancebusinessacademy.nl en we gaan met elkaar in gesprek!

Resultaat

Bij voldoende participatie (80% aanwezigheid en voldaan aan de praktijkopdrachten) en een voldoende voor je portfolio, die je op de laatste dag presenteert, ontvang je een post-hbo certificaat. Bij onvoldoende participatie en/of een onvoldoende voor je portfolio ontvang je een bewijs van deelname voor de gevolgde vakken.

Leerplatform

Ben je ingeschreven voor het IBA programma? Dan krijg je toegang tot het IBA-leerplatform. Dit speciale platform biedt jou toegang tot alle informatie over de inhoud van de lesdagen en studiematerialen, waaronder documenten, voorbereidende opdrachten en lesmateriaal.

Kosten

De kosten voor deze opleiding zijn € 4.990,00 excl. btw. Dit is inclusief lesmateriaal, koffie/thee/water en versnaperingen tijdens de lessen, lunches en de overnachting bij Tjaarda Oranjewoud tijdens de start tweedaagse.

Aantal deelnemers

De groep bestaat maximaal uit 15 deelnemers.

Studiebelasting

Het programma omvat in totaal 14 fysieke lesdagen, waarbij je per lesdag rekening moet houden met twee uur voorbereidingstijd voor zelfstudie. Naast individuele opdrachten zijn er ook groepsgewijze opdrachten die je helpen om jouw kennis en vaardigheden verder te ontwikkelen.

IBA opleiding persoonlijk leiderschap Dé nieuwe norm



Als verzekeringsadviseur moet jij altijd en overal je kennis op orde hebben. Dat betekent blijven en je continue verdiepen in nieuwe ontwikkelingen. Professioneel en ambitieus als je bent, gaat jou dat prima af. Maar gaandeweg ontdek je dat het één jou beter ligt dan het andere. Of kom je voor de keuze te staan specialist of juist generalist te worden. Dan is het goed eens met jezelf in gesprek te gaan. Want wat zijn jouw ambities? Welke rol of functie past het best bij jouw talent? Of misschien heb je zelfs wel verborgen talenten die jou een nóg betere adviseur kunnen maken. Bij de IBA gaan we samen op zoek naar de leider in jou. Zo geven we je de kans en de mogelijkheid de regie over je eigen carrière te nemen.

Onderwerpen van het lesprogramma

- Persoonlijk leiderschap
- Behavioral Finance
- Ethiek
- Portfolio opdracht





IBA opleiding professioneel vakmanschap Jouw personal touch!

Je inleven in de situatie van klanten, hen goed adviseren en ze het comfortabele gevoel geven dat zij prima verzekerd zijn, dat vraagt nogal wat vaardigheden van je. Want eerst moet je maar zien dat je in gesprek komt met je klant. En hoe kom je er dan achter waar die behoefte aan heeft? Hoe overtuig je de klant van de toegevoegde waarde van jouw advies? Met andere woorden, hoe zorg je ervoor dat jij je adviseur-rol met verve kunt invullen? De IBA brengt jou de juiste vaardigheden bij. Je leert hoe je jezelf nóg beter kunt presenteren, hoe je nóg effectiever kunt omgaan met weerstand, hoe je van de telefoon je sales-tool bij uitstek maakt en nog veel meer.



Onderwerpen van het lesprogramma

- Relatiemanagement
- Persoonlijke presentatie
- Gesprekstechniek
- Digitaal fit

IBA masterclasses opleidingen voor high-end performances



De wereld waarin wij verzekeringsadviezen geven is een dynamische wereld. Bijna dagelijks doen zich ontwikkelingen en gebeurtenissen voor die impact hebben op ons werk. Technische ontwikkelingen, big data, nieuwe wet- en regelgeving, maar ook maatschappelijke thema's als klimaat en mobiliteit. Wie wil doorgroeien van betrouwbare verzekeringsadviseur naar betrokken verzekeringspartner moet al die ontwikkelingen mee kunnen wegen in een advies op maat. Tijdens de IBA masterclasses geven we je de inzichten hoe je een relatie kunt leggen tussen wat er dichtbij en verder van kantoor speelt en hoe je daar je voordeel mee kunt doen in je high-end relatie met je klanten.

Onderwerpen Masterclasses, o.a.

- De invloed van Solvency II op de verzekeringsmarkt
- De Nederlandse co-assurantie markt
- Herverzekering
- Transport
- Wagenparken en preventie
- Sociale Zekerheid + verzekeringsoplossingen
- Verzuim in de praktijk
- Risicomanagement + risico-inventarisatie op locatie
- Waardebepaling en risicoscan
- Compliance
- Fraude
- Cyber





Nienke van der Bijl en Mark Postma van NHL Stenden

“Investeren in kennis op hbo-niveau is de juiste route naar succes!”

De mooiste en meest effectieve manier om de kloof tussen het onderwijs en het bedrijfsleven te dichten is om samen op te trekken. Om van elkaar te leren door ervaringen uit te wisselen. NHL Stenden gelooft in ‘Door het te doen, gebeurt het’. Dit realiseren doet NHL Stenden liefst zoveel mogelijk samen met partners uit het werkveld. Om op die manier vernieuwende methoden en manieren te ontdekken. Dat is ook de kracht van NHL Stenden; in een steeds sneller veranderende wereld het onmogelijke mogelijk maken.

“Voor onze doelgroep hebben wij zorgvuldig een lesprogramma samengesteld, passend bij de ambities van verzekeringsprofessionals”

‘Steeds meer brengen wij het onderwijs naar het bedrijfsleven en nodigen we het bedrijfsleven uit op onze hogeschool.’ Dat stelt Nienke van der Bijl van NHL Stenden in Leeuwarden, waar zij Ambassador Academy Economics & Logistics is. ‘Ik leg de verbinding tussen onze hogeschool en de grote wijde wereld met al zijn kansen en mogelijkheden. Dat resulteert in samenwerkingen met branches, in uitwisselingsprogramma’s met collega hogescholen, maar ook in specialistische en aanvullende post-hbo opleidingen. Onze betrokkenheid bij de IBA is een optelsom van al die mogelijkheden.’

Een programma passend bij elke ambitie

Nienke van der Bijl: ‘De verzekeringsbranche is een branche met een enorm aanbod aan producten en diensten. Dé verzekeringsadviseur bestaat dus niet. Maar wat alle adviseurs gemeen hebben is dat ze in toenemende mate moeten beschikken over extra kennis, competenties en vaardigheden. En dat is precies waar we ons met de IBA op focussen. Dan blijkt ook de toegevoegde waarde van het samen optrekken met FGD en Vrieling. Zij kunnen als geen ander aangeven welke kennis, competenties en vaardigheden noodzakelijk of wenselijk zijn. Zij kunnen aangeven hoe hoog de lat moet komen te liggen. Wij als onderwijsexperts kunnen daar dan maximaal invulling aan geven met al onze kennis van curricula en didactiek. En ja, de ene verzekeringsprofessional is wat verder in zijn carrière dan de ander. Daarom hebben wij het IBA leerprogramma zo ingericht dat het passend is bij de ambities van iedere verzekeringsprofessional.’

Docenten met praktijkervaring

Een belangrijk onderdeel van de IBA is de module persoonlijke ontwikkeling. Deze module wordt verzorgd door Mark Postma. Hij is parttime docent bij NHL Stenden en heeft zich bekwaamd in

leiderschapsvaardigheden. ‘Naast dat ik lesgeef, ben ik nog steeds actief in het bedrijfsleven. Ik zie dan met eigen ogen hoe belangrijk het is dat mensen weloverwogen keuzes maken vanuit persoonlijk leiderschap. Weten wat je wilt, weten wat je kunt, die inzichten zijn van onschatbare waarde voor een fijne carrière waarin je je happy voelt. Ik vind het ook fantastisch dat NHL Stenden persoonlijk leiderschap als een belangrijke pijler in haar onderwijsconcept heeft opgenomen. In mijn ogen kun je namelijk niet vroeg genoeg beginnen met persoonlijke leiderschapsvaardigheden. Dat ook de IBA leiderschap heeft opgenomen in het leerprogramma juich ik alleen maar toe. Ik ben er echt van overtuigd dat de deelnemende verzekeringsprofessionals de meerwaarde ervan gaan ervaren. ‘Het zijn niet alleen NHL Stenden-docenten die les geven op de IBA. Mark Postma: ‘De grote kracht van het leerprogramma is dat we samen met ervaren specialisten de verdieping in het verzekeringsvak opzoeken met masterclasses. Dat vertaalt zich vaak in inspirerende cases, die vaak ook makkelijker worden onthouden. En ja, ook FGD en Vrieling hebben toegezegd gastcolleges te geven. Dat geeft ook hun enorme betrokkenheid weer.’

Post-hbo niveau

‘Van verzekeringsadviseurs wordt tegenwoordig verwacht dat zij op hbo-niveau kunnen denken en werken’, vervolgt Nienke van der Bijl. ‘Uiteraard stelt dat eisen aan het leerprogramma. Dat moet uitdagend zijn, maar moet ook zeker verdieping bieden op onderwerpen. Tegelijk moet de leerstof toegankelijk, praktisch en snel toepasbaar zijn. Voor adviseurs die net hun studie hebben afgerond of die op het punt staan af te studeren én voor adviseurs die al enige jaren ervaring hebben en voor zeer ervaren verzekeringsexperts. Maar voor hen allemaal geldt, investeren in kennis op hbo-niveau is hun juiste route naar succes!’

1

Interactieve
lesdagen

2

Masterclasses van
industry experts

3

Digitaal leerplatform
voor zelfstudie



Fernando Buitenhuis van Vrieling

“Medewerkers met een breed kennisniveau maken commercieel een groot verschil”

Van een éénmansbedrijf groeien naar een organisatie met ruim 250 collega's, 10 bedrijfssonderdelen en 4 kantoren. Dat is het succesverhaal van de Vrieling Adviesgroep. 'Ons geheim? Ik weet niet of je het zo moet noemen', lacht Fernando Buitenhuis, directeur van Vrieling Assuradeuren, het volmachtbedrijf binnen de groep. 'Het is eerder het resultaat van de cultuur binnen Vrieling. We zijn ervan overtuigd dat we pas kunnen excelleren als organisatie én als individu als we samenwerken en samen de goede dingen doen. Daarom ook spreken we bij Vrieling over samenwerkers in plaats van medewerkers. Samenwerken impliceert in onze ogen tevens dat we samen nadenken over het beleid. Want wat vinden we met z'n allen belangrijk? Waar willen we op aangesproken worden? Waarin kunnen we ons verbeteren? Om daar nog meer verdieping aan te geven, zijn we vorig jaar in meerdere interne sessies op zoek gegaan naar wat ons bij Vrieling bindt en boeit. Dat resulteerde in vijf speerpunten die nu organisatiebreed worden uitgedragen. Dat zijn Enthousiaste klanten, Bevlogen Samenwerkers, een Professionele organisatie, een stevig Digitaal fundament en een Duurzame groei en rendement. Maar met het formuleren van speerpunten ben je er natuurlijk niet. Dat moet je nog wel samen gaan waarmaken. Dan moet je gaan bewegen. Moet dat dan top-down? Bij Vrieling zijn we van mening dat het veel

inspirerender en motiverender is om samenwerkers de regie te geven over hun eigen ontwikkeling en daarmee die van Vrieling. Zodat ze gaan groeien in waar ze al goed in zijn. Zodat ze trots worden op hun eigen aandeel in ons gezamenlijke succesverhaal. Zodat ze steeds meer kennis en ervaring willen opdoen om zo het verschil te maken. In feite dagen we onze samenwerkers uit om persoonlijk leiderschap te tonen en om de verdieping in hun vakgebied te zoeken.' Is het dan toeval dat je daarover in gesprek raakt met FGD in Leeuwarden? Wie zal het zeggen. In ieder geval was het zaadje voor wat nu de IBA is, snel geplant. Wat ons voor ogen stond was een praktijkgericht leerprogramma met moderne methodes en met veel nadruk op competenties en vaardigheden. Maar vooral ook een programma dat aansluit op de behoeften in onze verzekeringsbranche. Of ontwikkelingen, zo je wilt. En die zijn talrijk. De maatschappij waarin wij werkzaam zijn wordt alsmat complexer, technischer en helaas ook afstandelijker. In die hectiek willen wij onze klanten rust, continuïteit en zekerheid bieden op financieel gebied. En dat in elke levensfase. Met de IBA willen wij onze én andere verzekeringsprofessionals zo opleiden en ontwikkelen dat zij dat op bevlogen en betrokken wijze kunnen waarmaken. Waarmee zij voor Vrieling het commerciële verschil gaan maken.'

Reserveer je stoel in de Insurance Business Academy En maak ook het verschil als verzekeringsprofessional

De IBA biedt een post-hbo programma dat zich kenmerkt door de praktische toepasbaarheid van wat je leert en beleeft. De ervaren en door de praktijk gevormde docenten en sprekers hebben maar één doel voor ogen; jou beter en zelfverzekerder maken in het mooie verzekeringsvak. Bovendien ontmoet je op de IBA gelijkgestemde medecursisten. Die net als jij de drive hebben om alles uit zichzelf te halen. Daarmee is de IBA niet alleen een plek om te leren, maar vooral ook een plek om te ontmoeten. Samen leren en beleven, samen optrekken, samen ervaringen delen en samen het verzekeringsvak naar een hoger niveau tillen, dat alles maakt de IBA tot dé opleiding die je wilt volgen. Reserveer dus snel je stoel. Zodat jij voor je het weet ook het verschil gaat maken als verzekeringsprofessional.



Jorrit Volkers, voorzitter Stichting FB Oranjewoud

“Wij zijn van huis
uit betrokken bij
het verzekeringsvak”

Over het ontstaan van FB Oranjewoud moeten we terug in de tijd. Naar 2012 om precies te zijn. Toen nam Rabobank de Friesland Bank over. De enige aandeelhouder van de Friesland Bank was de Stichting Friesland Bank. Die stichting bleef aan, maar onderging wel een naamsverandering naar Stichting FB Oranjewoud. Vandaag de dag ontplooit en ondersteunt de stichting waardevolle initiatieven op het gebied van economie en maatschappij, cultuur en sport. 'Voorwaarde is dat die initiatieven van toegevoegde waarde zijn voor Noord-Nederland', vertelt Jorrit Volkers, bestuursvoorzitter van Stichting FB Oranjewoud. 'Om onze ambitie waar te maken hebben we twee vehikels opgetuigd, te weten de Stichting Cultuur FB Oranjewoud en een eigen investeringsmaatschappij FB Oranjewoud Participaties. Met onze investeringsmaatschappij verstrekken we groeikapitaal aan ondernemingen met potentie, in ruil voor een belang in die onderneming. Uit het rendement dat daaruit voortvloeit initiëren en financieren we dan weer nieuwe activiteiten. Voorbeelden daarvan zijn Ynbusiness, het startpunt voor Friese ondernemers en Innovatiepact Fryslân (IPF) als aanjager voor vernieuwing, waarbij politiek, onderwijs en bedrijfsleven nauw samenwerken. Sinds recente datum hebben we het Mediafonds in het leven geroepen. Dat stelt verenigingen in Noord-Nederland in staat gratis te adverteren in onze noordelijke dagbladen voor meer bereik voor hun activiteiten en festiviteiten. In zekere zin bewaken we dus nog steeds de legacy van Stichting Friesland Bank.'

Wat is dan de linking pin met de IBA? Jorrit Volkers: 'Wij kennen FGD, één van de founders van de IBA al heel lang. Sterker nog, het was één van de eerste ondernemingen waarin we als FB Oranjewoud participeerden. Enige betrokkenheid bij het

verzekeringsvak hebben we dus wel. Hoewel de aandelen in 2019 zijn teruggekocht door de oorspronkelijke oprichters - niet geheel toevallig voormalige medewerkers van Friesland Bank Assurantiën - onderhouden we nog steeds goede contacten. In één van die gesprekken kwam het idee voor een academie voor verzekeringsadviseurs op tafel. Ik was gelijk geïnteresseerd. Zeker omdat zo'n academie in de beleving van de initiators meer moest zijn dan enkel een kennisfabriek. Competenties, vaardigheden, persoonlijk leiderschap, daarin moest de academie gaan voorzien. Dat balletje is gaan rollen, er zijn betrokken en ambitieuze partners aangehaakt, waaronder FB Oranjewoud, met als resultaat dat al komend najaar de eerste officiële leergang van start gaat.'

Jorrit Volkers vindt de IBA een verrijking voor de verzekeringsbranche. 'Succes bereik je niet alleen door het opdoen van kennis. Dat heb ik juist ook ervaren in mijn tijd bij Deloitte waar ik de Deloitte University voor Europa, Afrika en het Midden-Oosten heb opgezet. Alle deelnemers beschikten over meer dan voldoende kennis. Maar het gaat vooral om de kunst en de wijsheid die kennis toe te passen. Om die in perspectief te plaatsen. Om mensen mee te krijgen en zo zaken gedaan te krijgen. Dan gaat het dus vooral om persoonlijk leiderschap. Wie mij iets beter kent, weet van mijn militaire interesse. Ook in die opleidingen staat persoonlijk leiderschap centraal. Want wat doe je als het er écht op aankomt? Al met al vind ik de IBA een fantastisch concept. Het zou me ook niet verbazen als de IBA een voorbeeldfunctie krijgt voor andere branches. Want weet je kennis te combineren met persoonlijk leiderschap, dan ga je gegarandeerd het verschil maken. En het verschil maken, dat kunnen we hier in het Noorden goed gebruiken!'



“De IBA is een verrijking voor de verzekeringsbranche”

