



Dr. Fred de Jong

adviesbureau Fred de Jong

HOE KIJKT U TEGEN DE FINANCIËLE DIENSTVERLENERS AAN, EN IN HET BIJZONDER DE INTERMEDIAIRE MARKT? Intermediaire markt zit midden in omvangrijke transitie. Gedreven door regelgeving en onder druk van technologie en concurrentie is het geen vanzelfsprekendheid meer dat een intermediair wordt ingeschakeld. De van oudsher natuurlijke businesspartners (banken en verzekeraars) zijn inmiddels de grootste concurrent geworden. Dat betekent dat intermediairs nog nadrukkelijker aan klanten moeten duidelijk maken waarom die klant beter af is bij het intermediair dan bij een bank of verzekeraar. Dat vergt een andere mentaliteit en vooral ook inzicht in je eigen meerwaarde.

WAAR EN WELKE KANSEN LIGGEN ER VOOR HET INTERMEDIAIR? Consumenten en bedrijven hebben behoefte aan een persoon met een glimlach die hen het gevoel geeft dat zijn financiële zaken goed zijn geregeld tegen een redelijke prijs. De grootste kans voor het intermediair ligt in het creëren en benutten van het hebben van een totaaloverzicht van de financiële huishouding van de klant. En daarnaast het bieden van een excellente service.

WELKE BEDREIGINGEN LIGGEN ER OP DE LOER? Blijven hangen in producten en daarmee hetzelfde kunstje doen als een bank of verzekeraar. En niet inspelen op de veranderende marktomstandigheden. Klanten bewegen anders en aanbieders ook, dat vergt aanpassing.

NOG TIPS OF ADVIEZEN AAN/VOOR HET INTERMEDIAIR? Benadruk waarin je anders en vooral beter bent dan een bank of verzekeraar. Dat zit hem in je onafhankelijkheid, maar vooral ook in je persoonlijke benadering en je kennis van de klant en zijn financiële situatie.