

-- PERSBERICHT --

Karin Oosterhuis nieuwe algemeen directeur Finenzo

Met vertrouwen de toekomst tegemoet

Deventer, januari 2010

Met het vertrek van Margreet van Deursen en de komst van Karin Oosterhuis is wederom gekozen voor een leading lady als algemeen directeur van Finenzo en MenM diensten. Oosterhuis was de laatste drie jaar bij de franchiseorganisatie werkzaam als productmanager en per 1 januari 2010 vormt zij samen met commercieel directeur Jan Willem Smit de nieuwe directie.

“Of er een andere koers gevaren gaat worden nu ik algemeen directeur wordt? Niet direct. Ik denk dat de Finenzo-organisatie zoals hij nu staat stabiel is en zijn waarde heeft bewezen. Daar hoeft weinig verandering in te komen. Wel willen wij verder groeien en denk ik dat er groeipotentieel is. Daarom zal, behalve de directiewisseling, het team worden aangevuld met een productmanager en een acquisitiemanager”, vertelt Oosterhuis.

De toekomst ziet Oosterhuis met vertrouwen tegemoet, al werden ook Finenzo en MenM diensten - net als de hele branche - de afgelopen jaren geconfronteerd met een stagnerende assurantie- en hypotheekmarkt en een verandering in de manier van denken. “Grote wijzigingen heeft dat voor ons niet te weeg gebracht”, aldus de nieuwe algemeen directeur. “We zijn jaren geleden de weg naar transparantie en verandering in beloningsstructuur al ingeslagen, vanaf het moment dat de Wft gestalte kreeg. Tegenwoordig adviseert een groot deel van de aangesloten kantoren op basis van een vaste prijs en de provisiestructuur verliest steeds meer terrein.”

De wijziging in beloningsstructuur heeft er tevens voor gezorgd dat de rol die de centrale organisatie de laatste jaren inneemt een metamorfose heeft ondergaan. Oosterhuis: “Onze focus is verlegd naar het ondersteunen van de adviseur als ondernemer, omdat de wet- en regelgeving veel inzicht en administratie vergt en de AFM zich een strikt toezichthouder toont. Door adviseurs te begeleiden en oplossingen aan te bieden op het gebied van bijvoorbeeld regelgeving en dossiervorming kunnen zij zich met hun core business bezighouden.” De dienstverlening van Finenzo en MenM diensten kenmerkt zich door een zeer brede ondersteuning aan de 40 aangesloten kantoren, aldus Oosterhuis. “Zo neemt marketing een steeds belangrijker plaats in. Hoe profileer je je als kantoor en als adviseur? Daar ondersteunen wij franchisenemers in. Basis voor onze samenwerking is de toegevoegde waarde die wij adviseurs kunnen bieden. Een breed pakket aan diensten staat tot hun beschikking. En wij merken dat franchisenemers elkaar veel ondersteuning kunnen bieden. Wij faciliteren dat graag en bieden hen de mogelijkheid ervaringen uit te wisselen en een klankbord te creëren, want de adviseur moet zich steeds meer als ondernemer profileren.”