TOEKOMSTWORTELS

Tom Kniesmeijer
Toekomstpsycholoog
29 maart 2017
GAAT HET GOED MET DE BRANCHE?
GAAT HET GOED MET U?
Er is „geen een partij die het helemaal met mij eens is”, zegt Perry van Steenveldt (in zijn huiskamer).
HET INDIVIDU IS DE BOUWSTEEN VAN DE SAMENLEVING
Individu versus Systeem

Bouwen aan Vertrouwen

Betekenis Economie
IK.
VERSUS
HET SYSTEEM!
SYSTEEMPIJN

We wilden kwaliteit..

Alleen de getallen, niet de patiënt

De zorg: alles uit de pot of ieder voor zich?

Voor zeven boekhouders help je 200 kinderen

Nederlandse huisartsen lijden aan ‘protocolziekte’

Onderzoek - Zorgkwaliteit in ziekenhuizen

Driemaal daags een pijnschaal

DE GROTE EFFICIËNTIEGOLF GAAT VERDER

Artificial Intelligence that guides smart financial decisions at 1/20th the cost of a human advisor

Big data maakt toekomst tussenpersoon er niet rooskleuriger op

Tussenpersoon heeft meer toekomst dan internet

Kaalslag bij financiële tussenpersonen

Toekomst van assurantietussenpersonen is onzeker
DATA ZIJN DE TOEKOMST.

ECHTER.

ZE GAAN NIET OVER DOELSTELLINGEN MAAR OVER MENSEN.
KANS: IK VS SYSTEEM

Adidas staat tv-reclame, wie volgt?

De jonge klanten van de grote Duitse fabrikant van sportkleding kijken weinig tv, dus de reclamemakers zoeken naar hen op sociale media. Het lijkt deel van een trend met ernstige gevolgen voor traditionele media.

Ali meer dan 100.000 huishoudens stapten over naar goele energie rechtstreeks vandeborn

Ben jij de volgende?

DIGITAAL VAARDIGE BURGERS WIJLEN NIET ALTIJD DIGITAAL
WAARTUSSEN WILT U PRECIES PERSOON ZIJN?

De beste in een grote, krimpende markt?

De vertrouwde in een kleine, groeiende markt?

Kosten bellen naar klantenservice mogelijk gemaximaliseerd

Banken: ‘Geen compensatie oversluiters van voor 14 juli 2016’

Verzekeraars denken nog te veel als juristen

Want wanneer gaat het fout? Als er een schade is. Dan blijkt namelijk pas hoe ver het wantrouwen van verzekeraars jegens de claimanten reikt. Hoe ver ze gaan deze in de hoek te drukken en daarna klap na klap uitdelen, gebruik makend van de ondeugendheid van burgers op dit gebied.

‘Pas op dat factor tijd niet de nieuwe provisie wordt’

Branche 2397 11

Te weinig tijd stoppen in een advies is een van de belangrijkste oorzaken van een slecht onderhoud of niet passend financieel advies. “De factor tijd lijkt een verkeerde prikkel te worden zoals provisie dat ook was”, meent Lex Schreuder van opleider Höfflich zelfs. Volgens hem gaat de kwaliteit van hypotheekadvies er weliswaar op vooruit, maar is er nog volop ruimte voor verbetering.

Onlogisch is snel onbetrouwbaar

Branche 2118 9

Consumenten hebben de nodige argwaan jegens verzekeraars en banken. Ook financieel adviseurs vallen niet buiten. Met uitzondering van de adviseur die de klant zelf heeft. Die is in de beleving van de consument heel aardig, attent en deskundig. De vele onderzoeken die naar dit gevoel worden gehouden, zijn op dit punt redelijk eensluidend.
WAAR STAAT U?
TUSSEN SYSTEMEN OF TUSSEN INDIVIDUEN?
2. DE BETEKENIS- ECONOMIE
BETEKENIS ALS NIEUWE STATUS

Teruggrijpen

Loslaten
BETEKENISREVOLUTIE: ZORG

Bij de wastafels daarom geen zeeppompjes, maar blokken handzeep, ook al is dat volgens de hygiëneprotocol len niet toegestaan. Maar het is hygiënischer als bewoners hun handen wassen met een stuk zeep, dan dat ze dat helemaal niet doen omdat ze het pompje niet snappen.

‘Op alle locaties zie je dat de mensen minder kalmeringsmiddelen krijgen dan enkele jaren geleden.’
DE BUBBEL EN DE DRUPPEL
DE KLEINE GELDGOLF STROOMT LOKAAL.
Risicomanagers moeten bereid zijn zo nodig tegen de groep in te gaan

Risk management wordt vaak gezien als een exacte wetenschap, gebaseerd op modellen en technologie. Maar de sector moet erkennen dat risico een zeer subjectief en menselijk onderwerp is. Modellen en scenario's zijn nuttig, maar gaan voorbij aan de kracht van menselijke en economische irrationaliteit.

Geld stallen bij bank steeds minder aanlokkelijk door hogere tarieven

Ik maakte op Twitter een terloopse opmerking dat ik ging duiken. Binnen een minuut reageerde Maarten met de opmerking dat hij even moest controleren of dat wel in mijn reisverzekering viel, omdat duiken onder water schade vaak het eerst eruit gaat. Het bleek bij mij geen probleem. Ik had daar zelf uiteraard nooit bij stil gestaan, hoewel ik van veel duikers hoorde dat het een hele bekende issue is. Maar ik was (en ben) dan ook geen duiker.
AAN WELKE RANDEN VAN UW MARKT ZIET U KANSEN?
3. BOUWEN AAN VERTRouWEN
CONCORDANTIE.
DE SAMENKLANK VAN MEERDERE, GELIJKTIJDIG KLINKENDE TONEN

Door Joris Spauwens. Illustraties: Claudine de Cleen

---

Problemen oplossen door op intuitie een brug of een trap te bouwen, voorkomt conflicten

---

Weg met die grote bouwstenen, hou het klein

---

ADELHEID ROOSEN: 'WE BEVRAGEN ELKAAR TE WEINIG'
Een rijke buurman trekt je niet omhoog

**Emily Miltenburg**
Zet arm en rijk in één buurt en iedereen gaat er economisch op vooruit, zeggen beleidsmakers al jaren. Dat klopt niet.

*Mark Willemse  23 maart 2017 om 21:01*
LOKALE VEERKRACHT
DE TOEKOMST VERZEKEREN?
HOE VERANKERT U U EZELF?
OVER IDENTITEIT EN CONTEXT
BETEKENIS IS EEN SPIER

ZINGEVINGSFITNESS.. WORK IT.
GAAN WE DE TOEKOMST DOEN?

“DE TOEKOMST KOMT IN GOLVEN. WE BRENGEN ZE ZELF IN BEWEGING.”

www.kniesmeijer.nl
@tomkniesmeijer

ROMAN IN WORDING