

Zomerserie (6) – Monique de Vos (Chasse): ‘De old boys worden er niet jonger op’

Branche 518 0

Hartje zomer brengt amweb traditiegetrouw een serie interviews met mensen uit de verzekeringssector. Hoe beleefden zij 2017 tot nu toe, en wat staat de branche nog te wachten? Monique de Vos verhuisde deze zomer met Chasse Executive Search van het centrum van Den Haag naar de rand van de stad. Ze merkt dat verzekeraars en andere bedrijven steeds minder kiezen voor de dubbele internationale namen van headhunters aan de Zuidas.



Wat hebben jullie bereikt in de eerste helft van het jaar, waar ben je trots op?

“We zijn er opnieuw in geslaagd om bij te dragen aan de kwaliteit én de diversiteit in de boardroom. We bemiddelden mannen én vrouwen zowel binnen raden van commissarissen als bij besturen. Daarnaast zijn we verder verbreed naar andere sectoren: zorg, onderwijs, overheid, woningcorporaties. De financiële dienstverlening vormt overigens nog steeds een groot deel van onze opdrachtportefeuille. Per 1 april hebben we bovendien een partner aangetrokken bij Chasse, Ferdi de Lange die met zijn 36 jaar de ‘new generation’ vertegenwoordigt en die bovendien een mooi overheidsnetwerk heeft.”

Waar ben je privé trots op?

“Op mijn man die tegen zijn zin niet meer op de kandidatenlijst voor de Tweede Kamer stond en die deze tegenslag op geweldige wijze heeft omgezet in een zeer positieve kijk op zijn en ons leven en nu zijn ex-collega's overigens niet benijdt.”

Wat was het meest memorabele nieuws in de branche tijdens de eerste helft van het jaar?

“Het samengaan van Delta Lloyd en NN kwam natuurlijk net voor januari naar buiten maar dit nieuws heeft volgens mij de hele sector weer op scherp gezet ten aanzien van het zichzelf opnieuw uitvinden. De unieke overname van Conservatrix vond ik ook memorabel, niet in de laatste plaats omdat Chasse daar stevig bij betrokken was en is.”

Hoe hebben jullie je voorbereid op de tweede helft?

“Allereerst door in juli met ons kantoor na 9 jaar te verhuizen van het centrum naar de, beter bereikbare, rand van Den Haag. We hebben een mooie locatie gevonden, landgoed Marlot, dus wie weet pak ik de wandelingen die ik ooit voor am: deed weer op. Overigens zitten we op wandelafstand van het Verbond van Verzekeraars. Dat de belangrijkste reden is dat we uit ons

huidige pand groeien, zegt misschien wel genoeg over onze voorbereiding voor het tweede halfjaar. De pijplijn is al aardig gevuld dus ik ga veel energie opdoen tijdens de vakantie.”

Waarom ga je tijdens de zomervakantie beslist niet denken, iets dat aan je werk gerelateerd is?

“In de vakanties krijg ik altijd de beste ideeën voor het werk, ik sluit geen enkele werkgerelateerde gedachte uit.”

Voor het eerst gratis roamen in de EU: fijn, kan ik lekker doorwerken aan het strand, of: so what, mijn apparaten staan de hele vakantie in de vliegtuigmodus?

“Fijn, dan kan ik lekker doorwerken aan het strand, maar ook zonder gratis roamen lukte dat best, het was alleen wat duurder.”

Wat zijn je verwachtingen voor de branche, wat worden de komende maanden de issues?

“De issues die doorlopen raken volgens mij vooral het nog verder ‘lean & mean’ maken van organisaties en de rol van technologische ontwikkelingen daarbij. Iedereen is bezig met start-ups, blockchain, maar het lijkt soms nog erg ‘hoog over’. Digitalisering en de concrete invulling van de thema’s waardoor de klant zich echt, weer, klant voelt, zullen centraal moeten staan.”

Welke strategie gaan jullie in de tweede helft van het jaar volgen?

“Als ‘boutique’-headhunter houden we vast aan onze strategie die de afgelopen jaren succesvol is gebleken: dicht bij onze klant, toegankelijk, gewoon ‘leveren’, weten waar we het over hebben, en vooral focus op de posities en sectoren waar we goed in zijn. De tijd dat partijen automatisch kozen voor de klinkende dubbele internationale namen van headhunters aan de Zuidas raakt, zo merken wij, in toenemende mate voorbij. De ‘old boys’ worden er immers niet jonger op.”

Wat hoop je dat Chasse Executive Search bereikt in de tweede helft?

“Natuurlijk willen we onze doelstellingen halen en zelfs overtreffen. Essentieel daarbij is dat onze loyale relaties tevreden blijven en ook dat we onze positie buiten deze branche verder kunnen uitbouwen. Zo bieden we verzekeraars en pensioenuitvoerders ook toegang tot netwerken uit andere sectoren.”

Tot slot: heb je persoonlijke doelstellingen voor de rest van het jaar, werk of privé?

“Voor mijn gevoel is de balans tussen werk en privé nu eigenlijk wel goed. Ik steek erg veel energie en tijd in mijn werk én mijn beide rollen als toezichthouder. Ik geniet daar enorm van en spring als een ‘bambi’ op alles af dat me leuk lijkt. Zo heb ik ook sinds enkele jaren een bedrijfje in Franse wijnen, leuke hobby die ik samen met mijn man deel. Dit najaar hoop ik ook weer wat mooie nieuwe vondsten toe te voegen aan ons assortiment. En misschien dat ik in het tweede halfjaar weer eens een sportief doel voor de lange termijn stel. Ik houd ervan om ergens naar toe te trainen in plaats van een paar keer per week een rondje te lopen of een apparaat omhoog te duwen. En verder gewoon heel simpel, genieten van wat ik doe en met wie ik dat doe.”