

Verslag ontwikkelgesprek Finance Tax and Advice (35517)

Hogeschool Rotterdam

27 mei 2021

Aanwezig opleiding FTA

Onderwijsmanager, twee docenten, 1ste lijns adviseur kwaliteitszorg (verslaglegging) en adviseur onderwijs en kwaliteit (verslaglegging).

Aanwezig panel

Panelvoorzitter en panellid.

Ontwikkelgesprek

De opleiding FTA van Hogeschool Rotterdam is gevisiteerd op 14 november 2019. Voor het ontwikkelgesprek heeft de opleiding van tevoren een vraag en actuele stukken gedeeld met de panelleden. Voor dit gesprek was vooral belangrijk *Verslag positionering FTA, april 2021*.

Op 27 mei zijn de hierboven genoemde personen in gesprek gegaan over de vraag:

Welke professionele ruimte is er volgens jullie om invulling te geven aan innovatie / vernieuwend zijn, zodat we ook binnen de door het NVAO gestelde kader accrediteerbaar blijven?

Hieronder staan de belangrijkste punten die het panel meegeeft aan de opleiding FTA-Rotterdam voor haar verdere ontwikkeling.

Terugblik visitatie

Het panel was te spreken over de inhoud van de opleiding. Ze sprak toen wel haar zorg uit omtrent de verschillende stromen binnen de opleiding: *zijn die, vanuit het oogpunt werkdruk, allemaal te realiseren en zou je niet sneller met de afbouw van deze stromen moeten starten.*

De voorzitter geeft aan zich de visitatie te herinneren als een fantastisch bezoek. Hij heeft een erg enthousiast team gezien. **Kortom:** de opleiding is goed bezig met hier en daar een klein verbeterpunt. In dat licht is de voorzitter verbaast over de nieuwe profilering. Vanuit FTA-Rotterdam wordt uitgelegd dat die voortkomt uit de terugloop in instroom. De nieuwe profilering geeft veel bevestiging met hier en daar wat scherpte, zoals een sterkere focus op wat studenten belangrijk vinden.

Om werkdruk te verlagen, kan het helpen verantwoordelijkheden te delen en laag in de organisatie te beleggen.

Vaardigheden

In ons veld zijn 21st century skills belangrijk. Het gaat met name om de verbinding met de klant. De klant moet het gevoel hebben dat hij serieus wordt genomen. De adviseur moet aandacht hebben voor de vraag achter de vraag.

Maak de student regisseur van zijn eigen leerproces. Laat studenten leren inzien dat zij als persoon ongelofelijk belangrijk zijn. In het verleden droegen we heel veel theorie over en vervolgens gingen studenten met deze berg aan theorie de arbeidsmarkt op. Tegenwoordig moeten we persoon en kennis veel meer vervlechten. De kennis is gigantisch, te veel voor een 4-jarige opleiding.

Als adviseur moet je kunnen aangeven dat je iets niet weet, het gaat uitzoeken en erop terugkomt. Als je in verbinding staat met de klant dan kan dat. Klanten gaan zelf ook steeds vaker opzoek naar informatie. Dat moet je serieus nemen en er dus op inspelen: *wat heeft u al op internet gevonden?*

Aandacht voor 21st century skills kan bijvoorbeeld met behulp van een leerlijn persoonlijkheidsontwikkeling. Studenten worden dan intensief begeleid in kleine groepen; toetsing

wordt in zo'n leerlijn achterwege gelaten. Dat is wennen, maar hele platte mechanisme werken, denk aan wedstrijden met wisselbekers en incentives, zoals een mooie film van een goede pitch.

Als het gaat om gebruik van data: studenten moeten data kunnen lezen en kunnen wegen. Het wisselt per sector hoeveel er nu al van data gebruik wordt gemaakt. Als het gaat om datagebruik door adviseurs dat moet je er als adviseur voor zorgen dat je antwoord geeft op die vraag die de klant volgende week heeft.

Laat studenten meedraaien op een klantserviceafdeling. Laat studenten ervaren wat het is. Leer studenten te communiceren en nieuwsgierig te zijn.

Afstuderen

Om te bewerkstelligen dat de student in verbinding staat met de klant is het laten afstuderen op een beroepsproduct (de implementatie) een goede mogelijkheid. Het HBO is een beroepsgerichte opleiding. De student levert een bijdrage aan de praktijk. Bij dit nieuwe afstuderen is het wel belangrijk dat de student reflecteert op zijn of haar beroepsproduct en keuzes verantwoordt in een verantwoordingsverslag.

Bij zo'n vernieuwing van het afstuderen is het essentieel docenten, studenten en het werkveld mee te nemen in de vernieuwing.

Jullie hebben in het positioneringsverslag diverse scenario's beschreven. Die geven de mogelijkheid om de student de regie te geven en er als een coach naast te gaan staan. Studenten vinden het in het begin lastig, maar leren er mee om te gaan.

Het werken met beroepsproducten en assessments is enorm arbeidsintensief voor docenten, maar wel heel dankbaar voor de student. Het is veel meer dan een scriptie inleveren met feedback, een eindcijfer krijgen en afgestudeerd zijn. Een scriptie is toch eigenlijk puur een vorm. In andere methodieken komen diezelfde vragen toch ook voor. Voor de student is het zelfs moeilijker zonder scriptie. Onderdelen zoals onderbouwing en bewijsvoering die in scriptie naar voren komen moeten in de andere vorm, bijvoorbeeld een verantwoordingsverslag, naar voren komen.

We hebben bij Zuyd Hogeschool studenten die zijn gaan doorstuderen in Maastricht gevraagd wat zij van de overstap vonden. Het onderwijs aan de universiteit is abstracter, gaat meer de diepte in en er is sprake van een hoger tempo. Studenten vinden het pittig op de universiteit, maar zijn verbaasd over de scriptie die zij hebben moeten schrijven. Op het HBO staat de student midden in de praktijk en levert de student echt een bijdrage in de vorm van een beroepsproduct. Op de universiteit duiken zij volledig de literatuur in. Studenten geven aan het afstuderen op het HBO veel uitdagender te vinden.

Innovatie

In het positioneringsverslag is het denken van Kees Klomp over betekenis-economie herkenbaar. Jullie studenten vervullen een essentiële rol. De voorzitter: "Persoonlijk zie ik bij jullie heel veel mogelijkheden. Ik herinner me dat de docenten en studenten helemaal klaar zijn voor het nieuwe werken. Het kan zijn dat de banken er nog niet klaar voor zijn, maar de student is een voorloper. Zij moeten juist zeggen hoe het anders kan!"

Innovatievoorbeelden:

Het vak financiële dienstverlening is minder populair geworden. Het is belangrijk dat je de discussie kan voeren over de kleine letters en tegen een klant kunt zeggen: 'Deze verzekering heeft u niet nodig.' Als je dat doet dan kan je een klant aan je binden en als je dat niet doet dan heeft de klant je niet nodig. Je moet ervoor zorgen dat je van toegevoegde waarde bent.

Organisaties willen een steeds bredere rol: waarde toevoegen aan de maatschappij. Studenten bij de universiteit Groningen werken daarom als zelfstandige professionals. Ze ontwikkelen zelfstandig een bedrijfsmodel. Je zou het zelfs nog breder kunnen trekken. Hoe gaaf is het dat je onderzoek kan doen vanuit de opleiding FTA naar bijvoorbeeld mogelijkheden om te bezien hoe je bedrijven of initiatieven kunt helpen bij het vinden van passende bedrijfs- en financieringsmodellen al dan niet binnen de zorgverzekeringswet.

Bij het afstuderen op een beroepsproduct, zal je merken dat dat studenten gebruikmaken van elkaars kennis en kunde. Dan ontstaan er binnen een hogeschool interdisciplinaire cross overs. Netwerken is dus een belangrijke vaardigheid.

Kaders

Je kunt afwijken van het landelijk profiel als je het bespreekt en onderbouwt. De NVAO vindt het vooral belangrijk dat keuzes goed worden geborgd. Keuzes moeten dus goed worden besproken met onder andere de examencommissie. Ook informeel overleg met de NVAO is een mogelijkheid.

“Jullie hebben al heel vruchtbare zaadjes die nog moeten ontkiemen. Benoem ze, leg ze vast in OER en kader.”

Vervolg

Docent opleiding en voorzitter panel nemen contact met elkaar op om op een ander moment verder door te praten over reductie van werkdruk.

Voorzitter panel komt graag een keer naar Rotterdam om het team het één en ander toe te lichten. “We staan met zijn allen voor waardevol hoger beroepsonderwijs.”

Panellid komt graag een keer langs wanneer het gaat over sociaal ondernemerschap of preventie versnellen. **Docent** praat daarnaast graag een keer door met panellid over zijn ervaringen met het opzetten van studenten teams. Website: www.preventieversneller.nl

Afsluiting

Dit verslag van het ontwikkelgesprek is door de voorzitter, panellid en het evaluatiebureau Hobéon geaccordeerd. De opleiding neemt de waardevolle adviezen ter harte en vond het een prettig gesprek.