



1



# DURF EN DAADKRACHT

Ondernemen met adviesvermogen



**Durf & Daadkracht**  
 FFP Forum 2023  
 Egbert Berkhoff

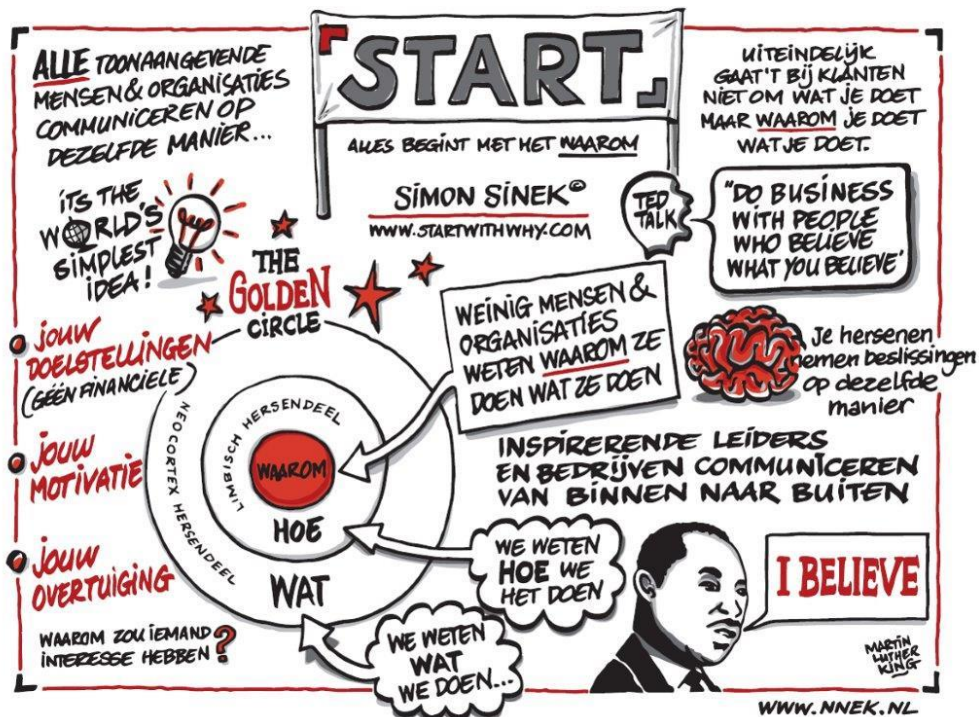


2

# Hoeveel ervaring zit er in de zaal?

- Wie werkt het langst hier? Wie is het oudst?
- Wie is hier expert? Wie snapt financiële planning?
- Wie is hier ondernemer?
- Hoe begonnen? Toeval of Masterplan?
- **Waarom doe je wat je doet?**

3

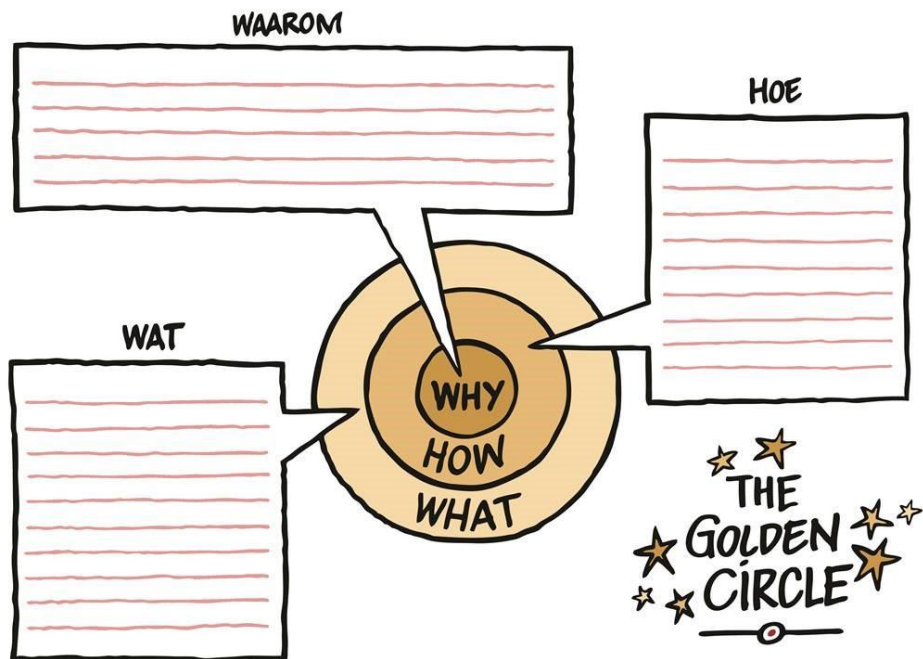


4

# Waarom doe je wat je doet?

- Wat vind ik belangrijk?
- Hoe wil ik mijn leven leiden?
- Hoe wil ik mijn leven eruit laten zien?
- Wie wil ik zijn?

5

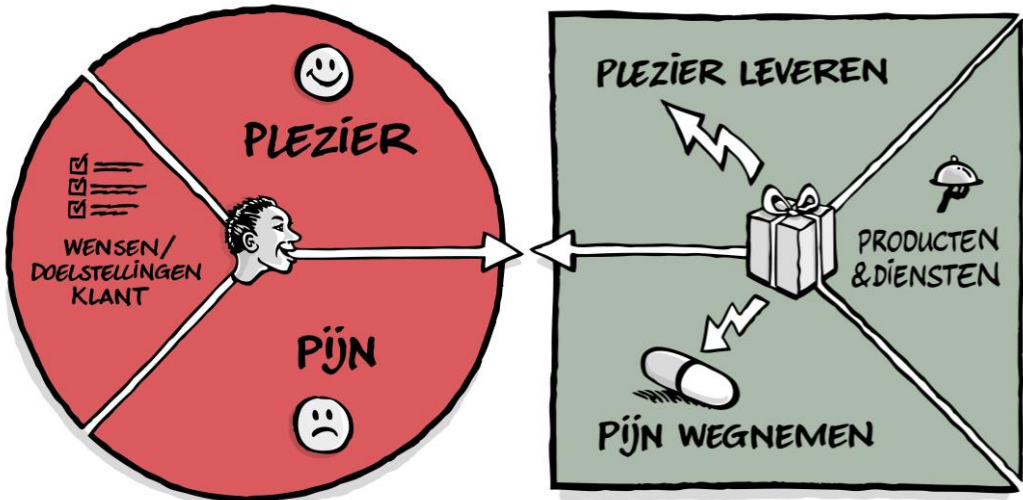


6

# Wat wil een klant van jou?

zekerheid  
 vertrouwen  
 haalbaarheid  
 hulp begeleiding regie  
 luisterend oor  
 passend persoonlijk informatie  
 toekomstplan richtlijnen  
 advies overzicht  
 levensstijl begrip rust  
 inzicht verbetering  
 aandacht

7



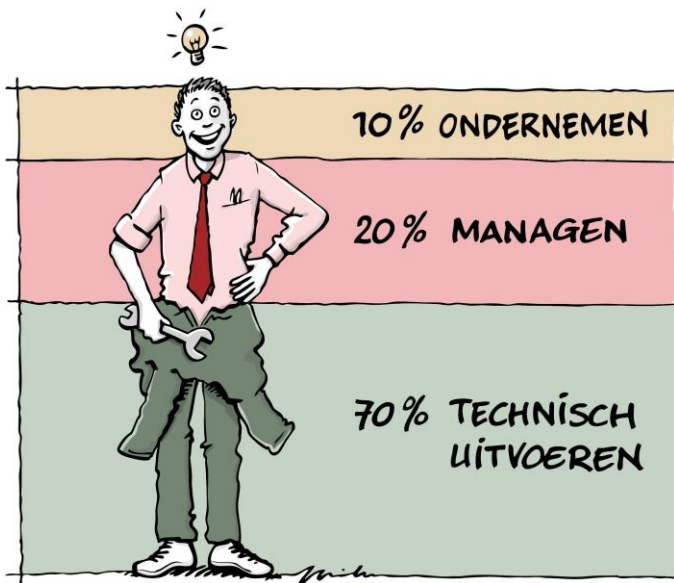
8

## Hoe ziet een gemiddelde dag eruit?

- Wie is hier de one-man-band?
- Hoe plan je tijd voor aan de organisatie?
- Welke valkuilen zie je in werk-efficientie?
- Hoeveel tijd stop je in acquisitie?
- Waarin onderscheiden jullie je?

9

## DE ONDERNEMER ALS MULTITALENT

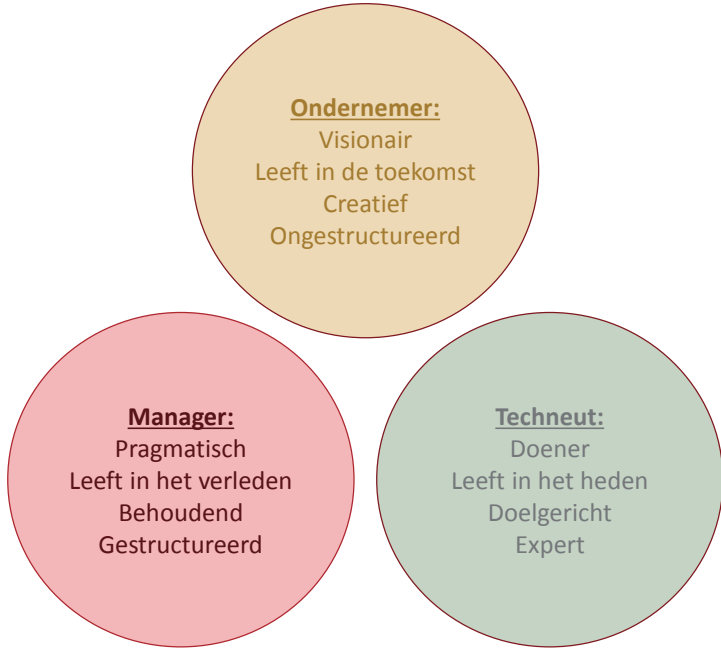
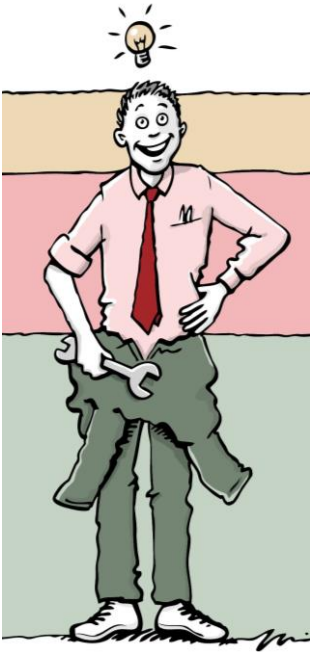


"ALS JOUW BEDRIJF  
 OP JE REKENT, DAN  
 HEB JE GEEN BEDRIJF.  
 DAN HEB JE EEN BAAN  
 EN DÁT IS DE ERGSTE  
 BAAN DIE ER BESTAAT:  
 OMDAT JE WERKT  
 VOOR IEMAND DIE  
 KNETTERGEK IS"



Michael E. Gerber

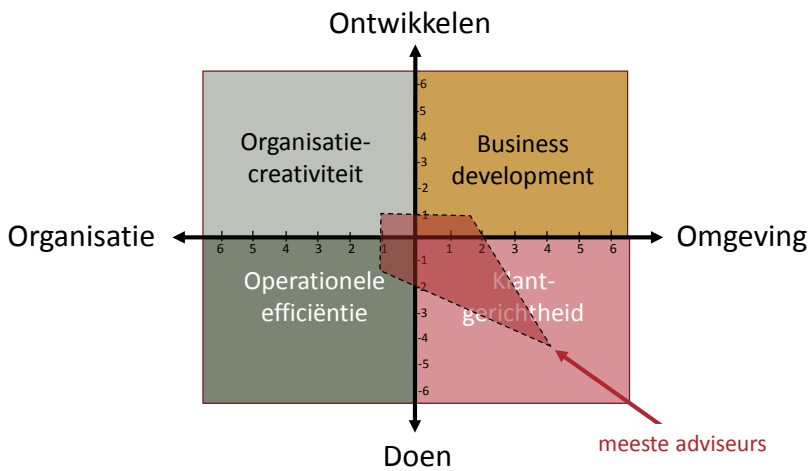
10



11



# Klantgericht of klantgezwich?



12

## Welke zakelijke doelstellingen heb je?

- Hoe ziet de klant jouw dienstverlening?
- Wat doe je wel, wat doe je niet?
- Moet je aan iedere klant verdienen?
- Hoe ga je om met minder leuke mensen?
- **Wat is je ideale klant?**

13



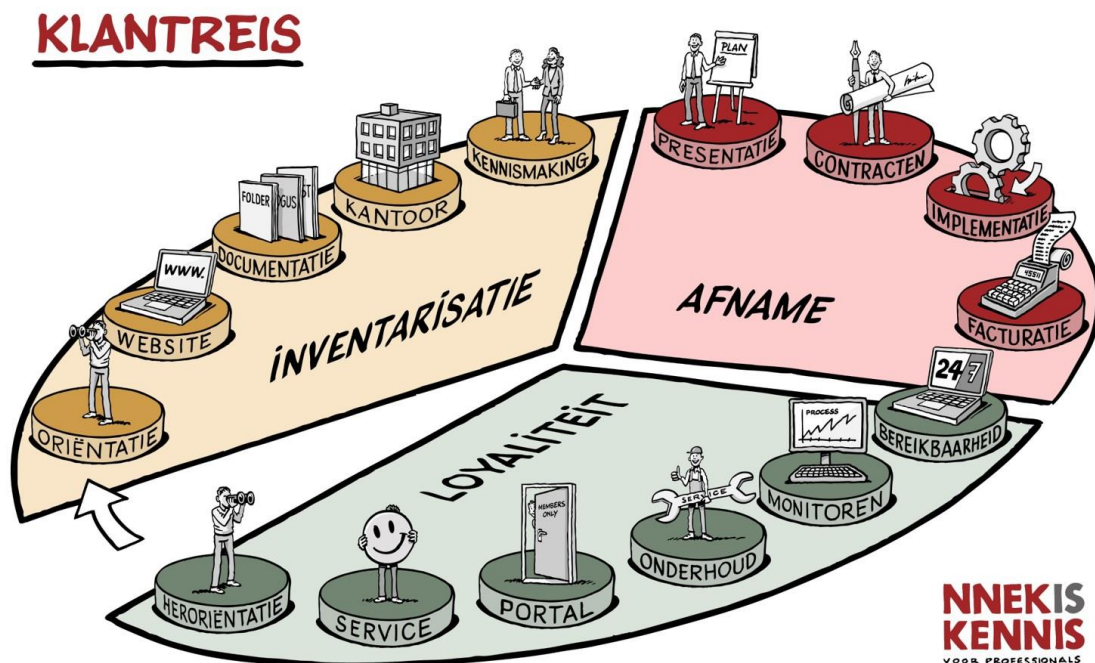
**OP ZOEK NAAR JOUW IDEALE KLANT**

14

## Welke ervaring wil je de klant geven?

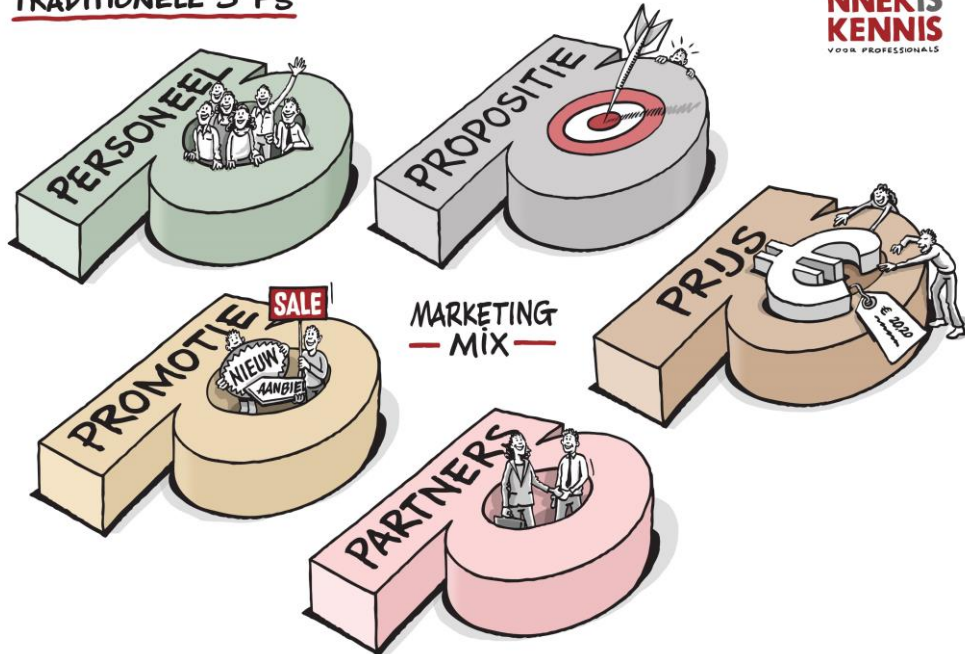
- Hoe ziet de klantreis eruit?
- Wat is noodzakelijk maar minder plezierig?
- Wie geeft invulling aan de traditionele 5 P's?
- **Wat is je marketingmix?**

15



16



TRADITIONELE 5 P's

17

**NNEKIS  
KENNIS**  
VOOR PROFESSIONALS

**Propositie**

- Wat ga ik leveren?
- Sluit mijn dienst goed aan op de behoeftes van de klant?
- Aan welke kwaliteitseisen moet de dienst voldoen?
- Welke expertises kan ik professioneel aanbieden?

18



## Prijs

- Wat is de prijs van mijn dienstverlening?
- Wat is de waarde volgens de klant?
- Vaste prijs, variabele prijs?
- Welke betalingsmethodes gebruiken wij?

19



## Partners

- Met wie werk ik strategisch samen?
- Welke leveranciers gebruik ik?
- Hoe organiseer ik onafhankelijkheid?
- Welke audits organiseer ik?
- Wie erkent mij in mijn rol?

20



## Promotie

- Welke uitstraling kies ik?
- Wat is mijn elevator-pitch?
- Hoe borg ik mijn uitstraling?
- Hoe organiseer ik content dat bij mij past?
- Hoe verzorgen wij de marketingcommunicatie?

21



## Personeel

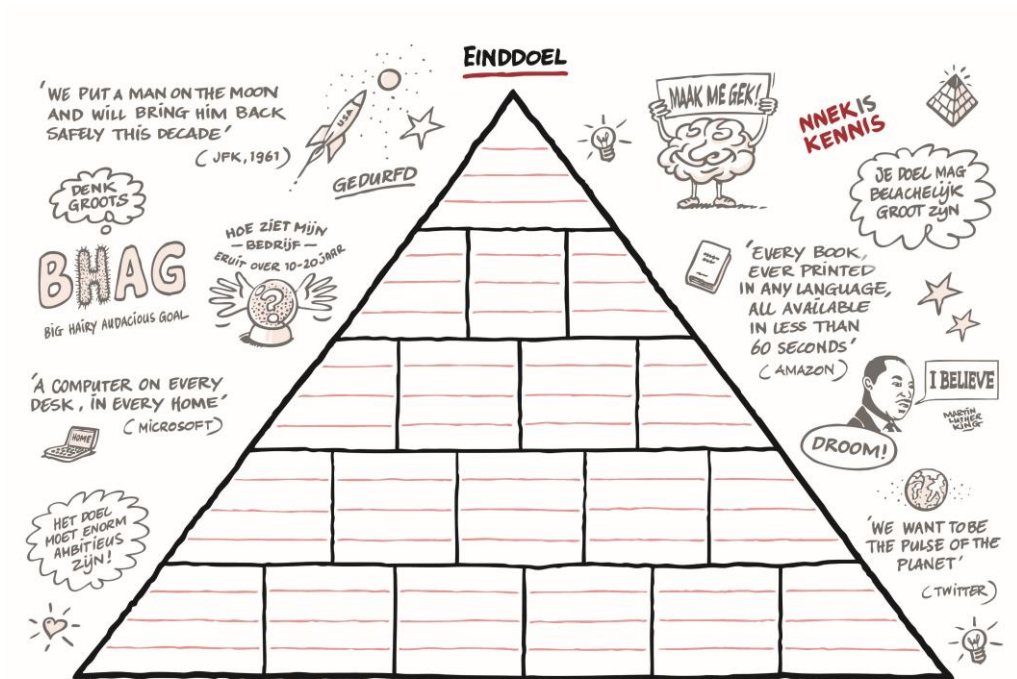
- Welke werkhouding / uitstraling wordt er verwacht?
- Hoe wordt het personeel aangestuurd?
- Hoe betalen wij?
- Hoe ontwikkelen we personeel op?

22

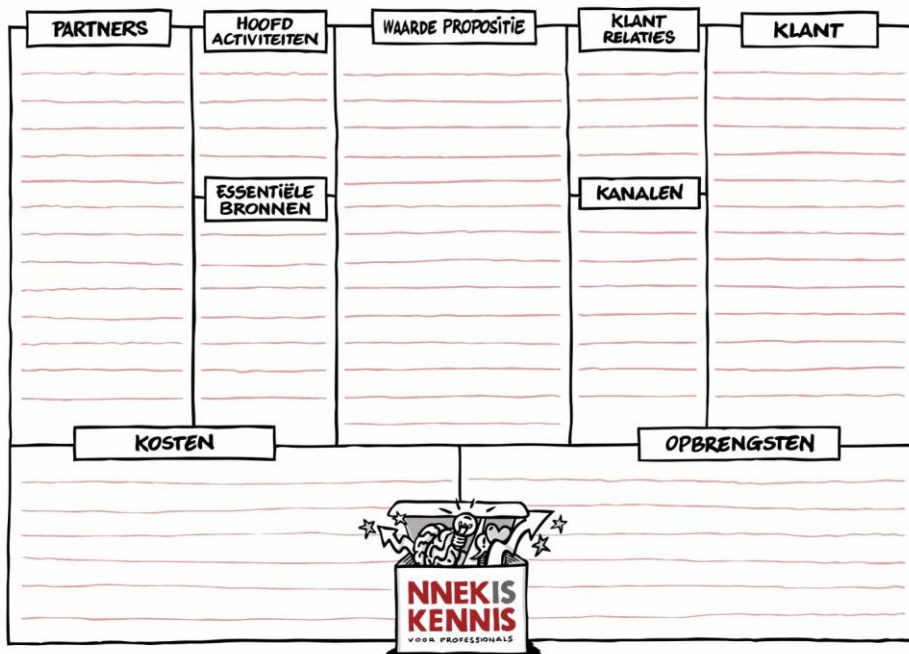
# Welke doelstellingen heb je?

- Maak je ieder jaar een plan?
- Hoe concreet is die?
- Wat doe je over vijf jaar?
- Hoe plan je en bewaak je de voortgang?
- Hoe waardeer je jouw bedrijf?
- Denk je na over opvolging?

23



24



25

**NNEKIS  
KENNIS**  
VOOR PROFESSIONALS

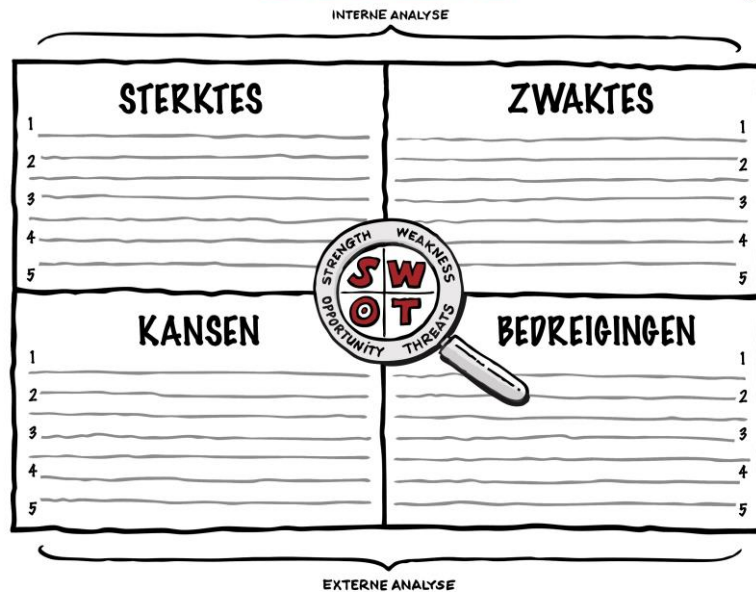
## Hoe verloopt je eigen planning?

- Heb je een cijfermatige onderbouwing?
- Begroting en prognoses gemaakt?
- Hoe ziet de toekomst eruit?
- Hoe blijf je op de hoogte van ontwikkelingen?
- Welke bedreigingen zie je?
- Welke kansen benut je nog niet genoeg?

26

# SWOT ANALYSE

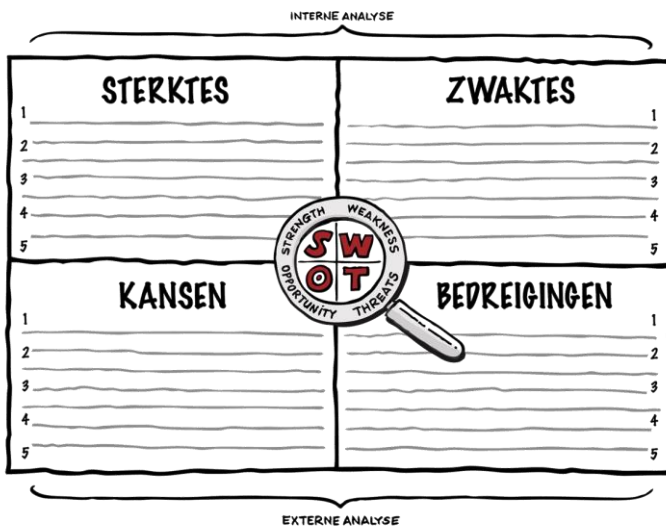
**NNEKIS**  
**KENNIS**  
VOOR PROFESSIONALS



27

**NNEKIS**  
**KENNIS**  
VOOR PROFESSIONALS

# SWOT ANALYSE



## Verkooprol?

Te kleine organisatie  
Klant heeft ander beeld  
Achterstand in kennis  
Zelf emotioneel betrokken  
Angst voor verdienmodel

## Hypotheekomzet?

Einde oversluitmarkt  
Complexiteit vak  
Gewend aan hoge omzet  
Automatisering advies/keuze

28

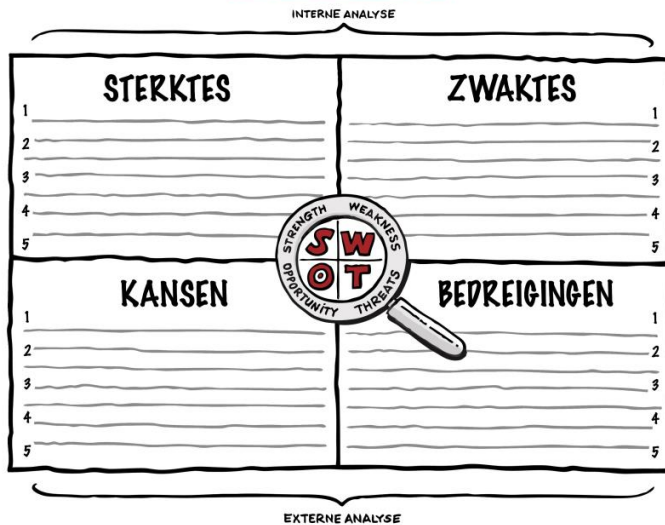
### Vertrouwensrelatie?

Relatie klant  
 Holistisch beeld  
 Rationele planmatige aanpak  
 Doorlopend verdienmodel  
 Waardecreatie in overgang

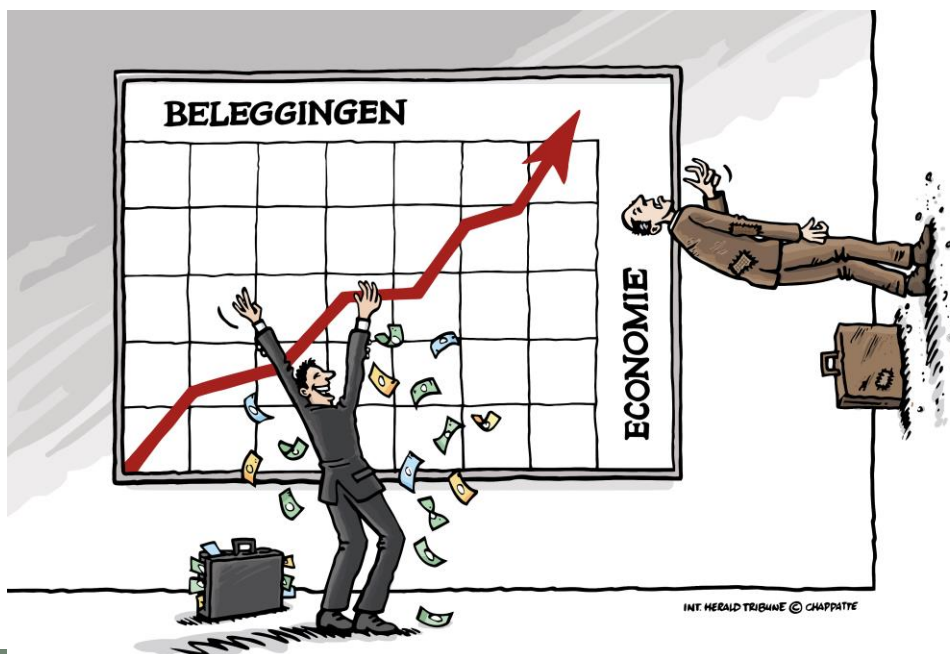
### Vermogensadvies?

Terugtrekende banken  
 Wwft en CDD beleid complex  
 Individualisering pensioenen  
 Holistisch planning ingewikkeld  
 Emotionele valkuil risicovol

## SWOT ANALYSE



29



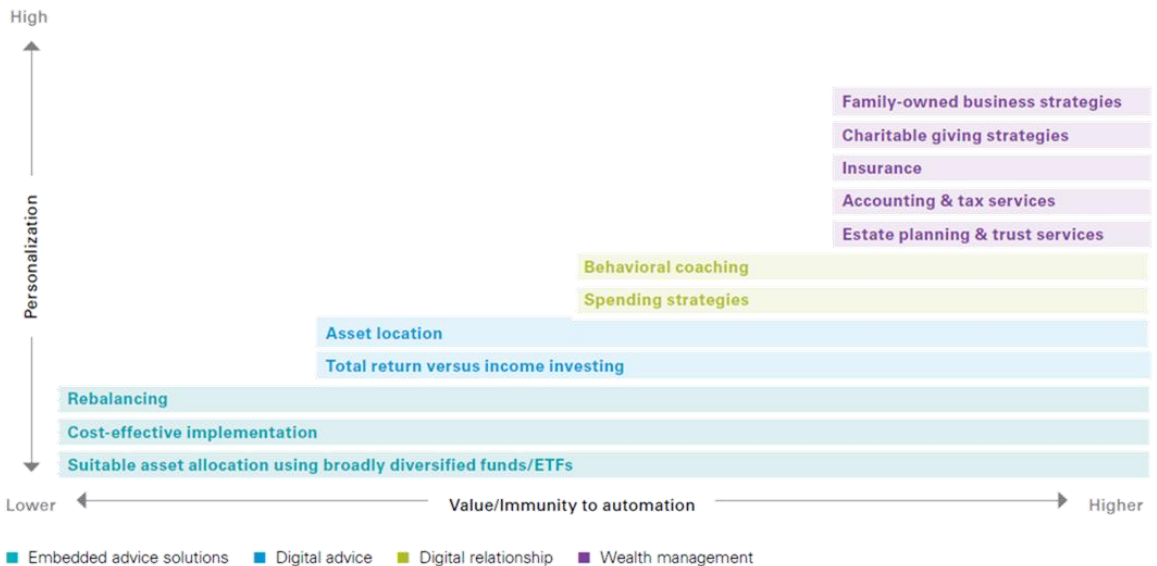
30

# Adviseren over vermogen is eng?

Net: Performance/portfolio	39%
Poor investments that caused me to lose money	18%
Poor response to market downturn	12%
Underperforming a key index (e.g., S&P)	11%
Returns lower than my peers	10%

Reason for switching advisors	Total
Net: Personality/service levels	65%
Advisor neglected relationship	19%
Not proactive with recommendations/opportunities	18%
I sensed an ulterior motive (pushing certain stocks)	16%
Transferred me to another member of their team	16%
Didn't fully understand my goals and needs	10%
Not available when I need to talk/doesn't return calls	10%

31

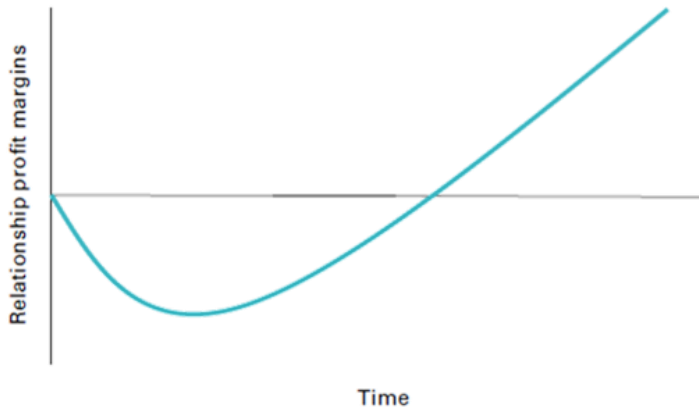


Source: Vanguard.

32



Het geheim van winstgevendheid is tijd en doorlopend toegevoegde waarde

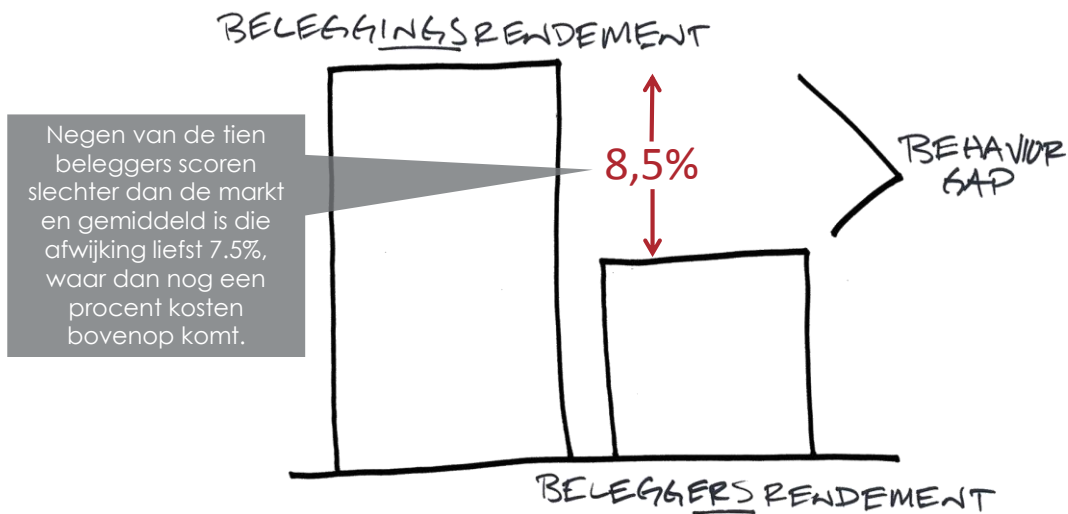


Source: Vanguard.

33

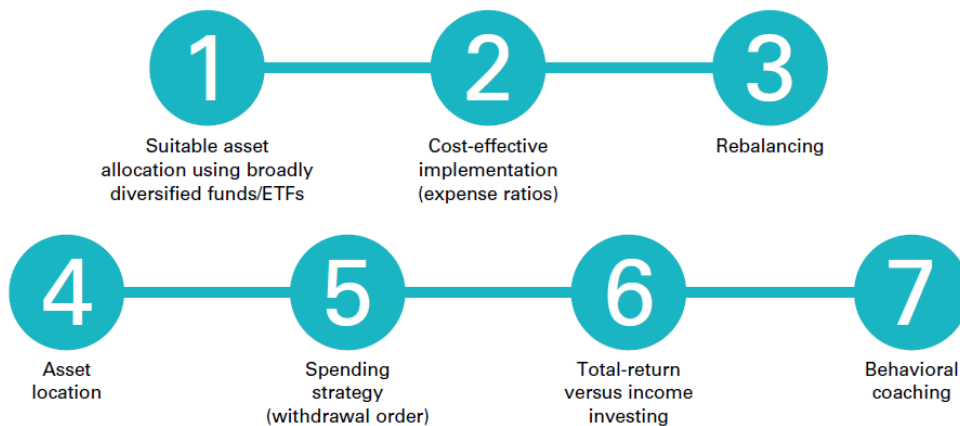


34



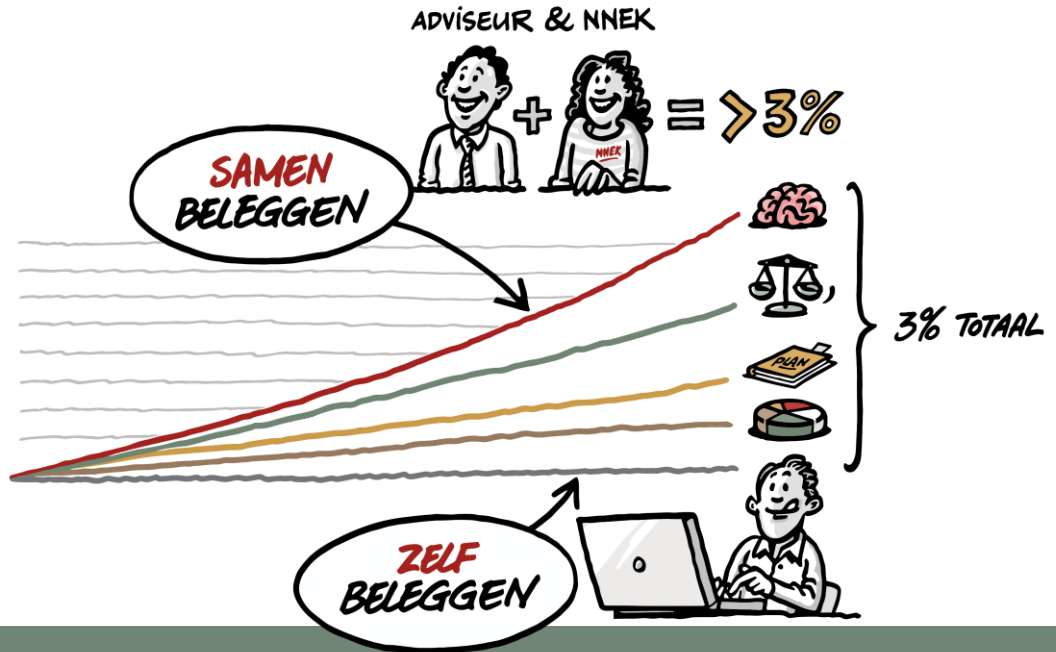
35

## A 'menu' of value-added services



Source: Francis M. Kinniry Jr., Colleen M. Jaconetti, Michael A. DiJoseph, Yan Zilbering, and Donald G. Bennyhoff, 2016. Putting a Value on Your Value: Quantifying Vanguard Advisor's Alpha. Valley Forge, Pa.: The Vanguard Group.

36



37

## Toegevoegde waarde van een adviseur

Een adviseur voegt op jaarbasis tot wel 3,75% aan waarde toe

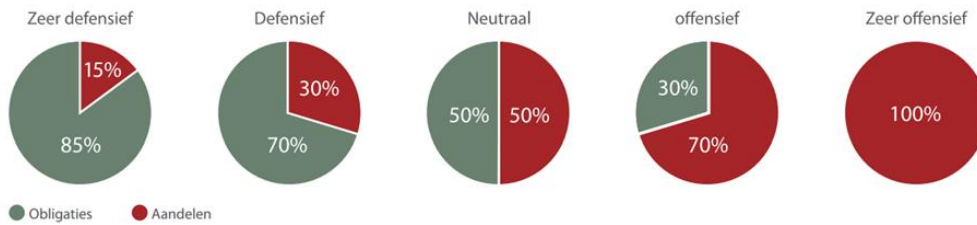
- |   |  |
|---|--|
| <span style="color: red;">■</span> Jaarlijks herbalanceren portefeuille 0,2%                    | <span style="color: gold;">■</span> Aanvullende dienstverlening 0,75%  |
| <span style="color: brown;">■</span> Behoeden van de klant voor verkeerde beleggingskeuzes 2,1% | <span style="color: green;">■</span> Optimaliseren belastingdruk 0,45% |
| <span style="color: gray;">■</span> Opstellen financieel plan, doorlopende begeleiding 0,25%    |  |



Bron: Brad Jung/Russell Investments, careertrends.com

38

## De praktijk...

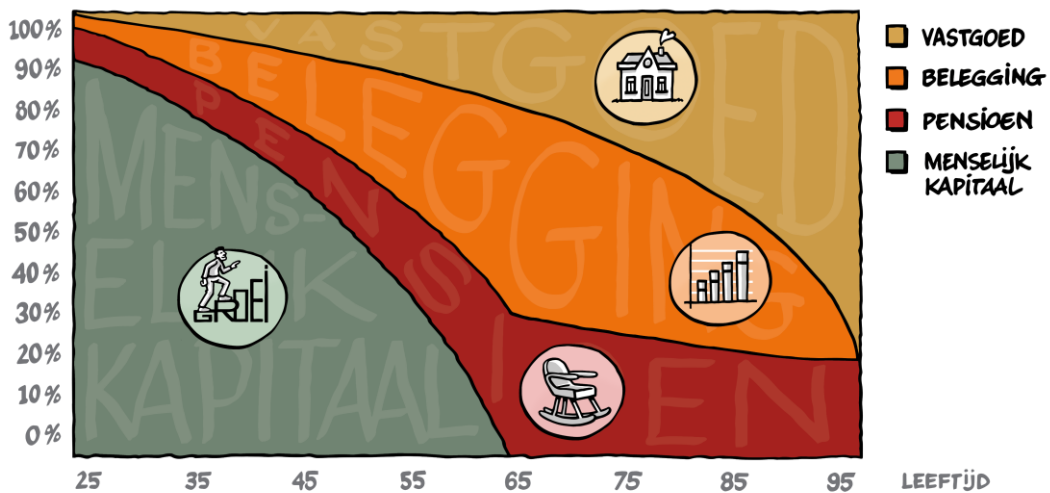


**NNEK Vermogensbeheer Neutraal attributie 2017 - 2022**

Rebalance/allocatie	1,5%
Duurzaamheid	0,3%
Obligatie satellieten	1,1%
Aandelen satellieten	-0,5%
Dividendbelasting efficiëntie	0,6%
Afwijking kern aandelen	0,3%
Afwijking kern obligaties	2,1%
<b>Totaal</b>	<b>5,4%</b>



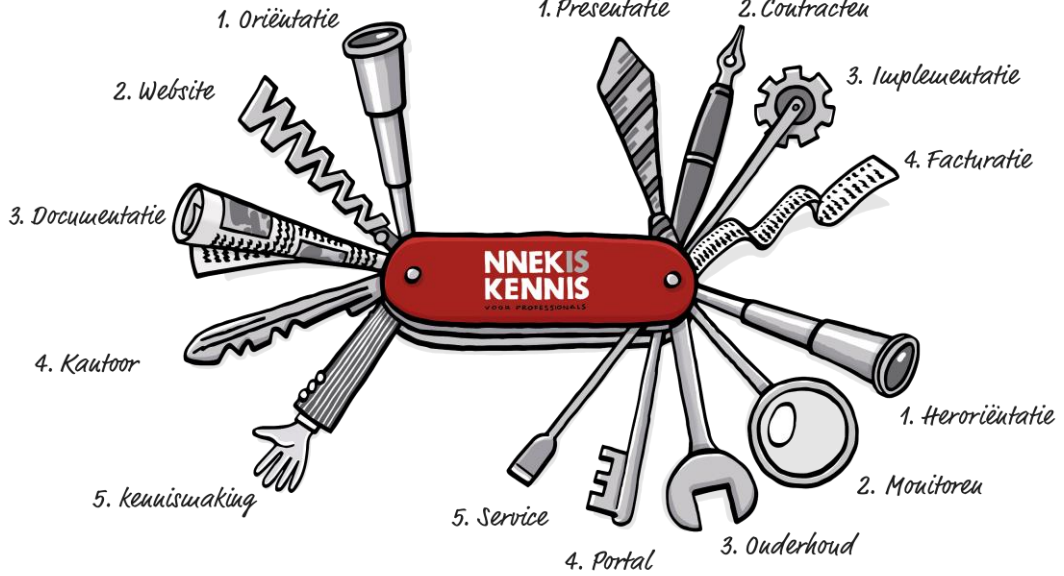
39



40

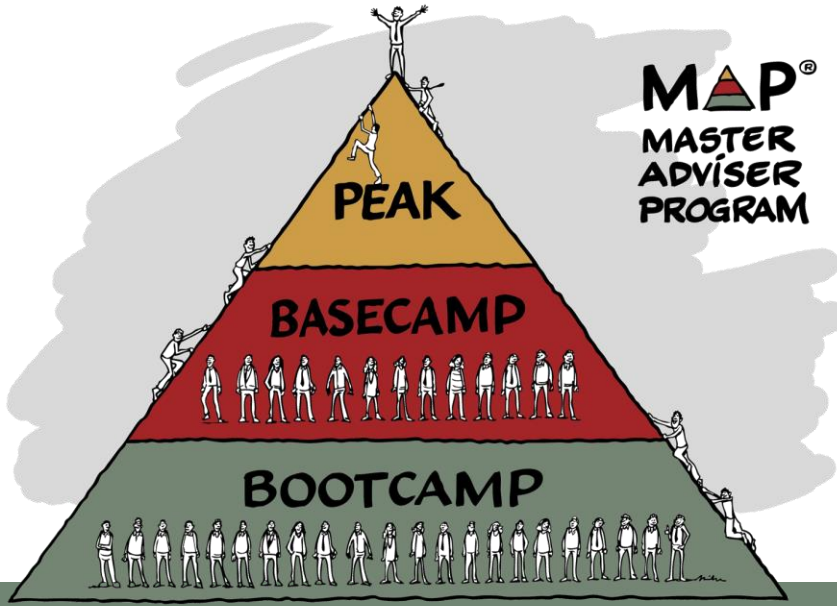
### 1. INVENTARISATIE

### 2. AFNAME



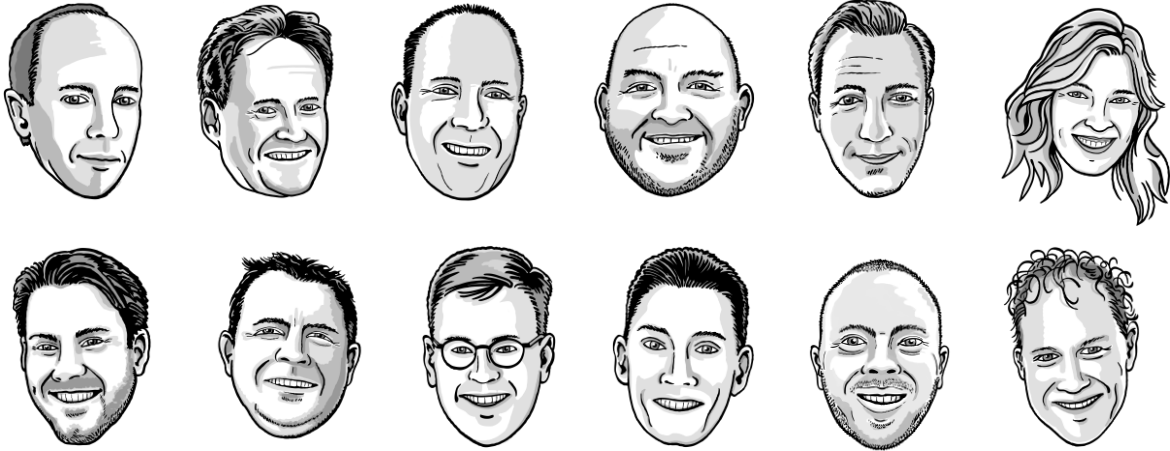
### 3. LOYALITEIT

41



42

Iedereen bedankt!



43

Veel leesplezier!



44



## SPECIAAL VOOR FINANCIËEL ADVISEURS

### Onderwerpen

- Hoe past vermogensadvies in een financieel plan?
- Hoe maak je beleggen bespreekbaar?
- Hoe leg je beleggen slim, snel en simpel uit aan klanten?
- Omgaan met bezwaren
- Beleggingstechniek
- Welke wetgeving is van toepassing?
- Hoe belegt NNEK?
- Klantgedrag. Hoe reageren klanten op geld?
- Wat zijn kenmerken van succesvolle adviseurs?

Training duurt 1,5 dag bij NNEK

FFP en/of EFA PE punten €109 (€ 89 zonder)

Anmelden via [www.nnekkennis.nl](http://www.nnekkennis.nl)

45

# Final slide

[info@ffpforum.nl](mailto:info@ffpforum.nl)



46