

# plan.

MAGAZINE VOOR DE FINANCIËEL PLANNER - OKTOBER 2023

congres  
special

## FFP CONGRES 'ON THE MOVE' HOE FUTUREPROOF BEN JIJ?

DEMOGRAAF JAN LATTEN:  
'IK VERWACHT TURBULENTIE  
EN ONZEKERHEID'

ARTIFICIAL INTELLIGENCE  
WAT MOET JE ERMEE?

3 EXPERTS OVER  
MAXIMERING VAN DE  
HUURSTIJGING





Aandelenfonds

# Fresh Essential Equity Fund

Outperformance door uniek selectiebeleid.

**YTD #1 ranking peer group Morningstar**



Obligatiefonds

# Fresh Fixed Income Fund

Obligaties om uw koopkracht op peil te houden.

**Vijf sterren Morningstar**

Beide fondsen zijn verkrijgbaar via **Fondsenplatform.**



## voorwoord.

### DE WAARDE VAN FINANCIËLE PLANNING? ON THE MOVE!

Het is bijna zover. Met een supermooi programma kijken we uit naar het FFP Congres, met als passende titel voor deze tijd: 'On the move'. Want dat er veel staat te veranderen, moge duidelijk zijn. We helpen je graag je daarop voor te bereiden, zodat je kunt meebewegen.

We zijn er trots op dat we voor het congres weer toppers van sprekers bereid hebben gevonden om je als planner te boeien en te inspireren. Ik denk bijvoorbeeld aan Edin Mujagić, oud CBS-boegbeeld Jan Latten en data scientist Michel van der List, die je op humoristische wijze van alles kan vertellen over Machine Learning.

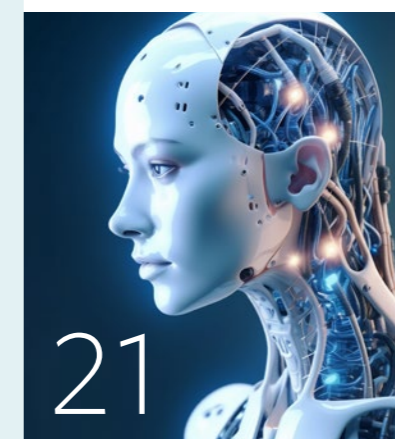
We hebben een scala aan onderwerpen die gedurende de dag de revue passeren, zoals de Wet toekomst pensioenen, box 3, bedrijfssoverdrachten, vergoedingsrechten, de vastgoedmarkt en Prinsjesdag. Een dag waarop ook de CFP Financieel Planner van het Jaar 2024 bekend zal worden gemaakt. De finalisten stellen zich in dit magazine graag nog een keer aan je voor.

Deze editie van Plan staat geheel in het teken van het mooie FFP Congres 'On the move'. Ik hoop je 11 oktober op het FFP Congres te mogen begroeten en spreken. Heb je je nog niet aangemeld? Doe dit dan nog snel. Ik beloof je, het wordt weer een mooie FFP-dag, waar je je CFP-hart kunt vullen met kennis en inspiratie.

Het volgende magazine Plan komt uit in december en zal geheel in het teken staan van de nieuwe pensioenwetgeving (Wtp).



Mark Dukers  
Directeur FFP



# inhoud.

FFP CONGRES 2023 Programma	04
EXPERTMEETINGS Stel je eigen programma samen	07
VERKIEZING CFP Planner van het Jaar	11
KEYNOTES OP HET CONGRES De invloed van AI	15
TERUGBLIK FFP FORUM Sfeerimpressie	19
TERUGBLIK FFP FORUM Hoe werkt het brein van je klant?	21
THERMOMETER Maximering huurstijging loslaten?	26
NIEUWS Ontwikkelingen vanuit FFP	29
IN DE SPOTLIGHT Anastasia de Vries	34



CONGRES  
2023



# on the move

11 OKTOBER | CONGRESCENTRUM 1931, DEN BOSCH

## VEELBELOVENDE SPREKERS OP FFP CONGRES

**Klimaatverandering, energietransitie, vergrijzing, immigratie en kunstmatige intelligentie. Grote thema's die iedereen – jong, oud, arm, rijk – zullen raken. Hoe ziet het Nederland van de toekomst eruit en hoe bereiden we ons daar het beste op voor?**

Tijdens het FFP Congres 'On the move' staan we stil bij de dynamiek op korte en lange termijn. Die vraagt om veerkracht en veranderingsvermogen bij consumenten, ondernemers én hun gecertificeerd financieel planners. Wat dat betekent? Alert zijn. Weten wat er speelt. Inspelen op nieuwe kansen en nieuwe markten. Meebewegen!

### Inschrijven

Het FFP Congres 'On the move' vindt 11 oktober 2023 plaats in Congrescentrum 1931 in Den Bosch. Aan het einde van de dag heb je kennis bijgetankt, met collega-CFP'ers bijgepraat, kennism gemaakt met (nieuwe) businesspartners en kun je 3 PE-punten K&A bijschrijven.



Scan de QR-code en schrijf je in!

### 18 VERSCHILLENDE EXPERTMEETINGS

We hebben een fraai programma voor je samengesteld. Onder meer met 18 verschillende Expertmeetings. Aan vrijwel elke sessie is een topspreker gekoppeld. Zoek jouw favoriete thema's en sprekers op [www.ffpcongres.nl](http://www.ffpcongres.nl) op en kies de sessies van jouw voorkeur. Zo kun je je eigen dagprogramma samenstellen.

Maar ook plenair kun je op boeiende presentaties rekenen. Bijvoorbeeld over de invloed van artificial intelligence (AI) op jouw adviespraktijk en over sociaal-demografische trends.

Verderop in dit magazine lees je meer over het congresprogramma.

## PROGRAMMA

8.30 - 10.00

Ontvangst

10.00 - 10.10

Welkom door Mark Dukers

10.15 - 11.00

'Artificial Intelligence is als een ongeopende factuur' *Michel van der List*

### 11.30 - 12.15 Ronde 1

De wonderde wereld van de nieuwe Pensioenwet  
*prof.mr. Mark Heemskerk*

Wat moet je weten van Prinsjesdag 2023?  
*Rob Timmermans MFP*

Leren uit de rentepraktijk: het getal pi, een zwembad en een bal  
*Edin Mujagić*



Wet toekomst pensioenen: haal meer uit uw pensioenadvies met deze tips en brondata!  
*Ingeborg Bes en Maarten Boddeus*

Toekomst box 3: impact op beleggingskeuzes?  
*drs. Cor Overduin*

Waarom elke financieel planner een gouden toekomst heeft  
*Daniel Lourenço*

### 13.30 - 14.15 Ronde 2

De WTP maakt pensioen echt persoonlijk. Welke keuzes moet je maken?  
*Theo Gommer*

Hoe ziet jouw adviespraktijk er over vijf jaar uit?  
*Jeff de Haan en Richard Feenstra*

Cashflowmanagement van DGA's met grotere vermogens  
*Judith Scherrenberg*

Waardevolle businessmodellen van succesvolle planners on the move  
*Mark Boskamp + William vd Maas, Andrea Middel, Frans Pulles en Frank Paalman*

Samenwoners en de noodzaak van Estate Planning  
*Leo Brunt*

Actualiteiten rond de bedrijfsopvolgingsregeling (BOR)  
*drs. Jelle van den Berg*



### 14.45 - 15.30 Ronde 3

Advieskansen pensioenakkoord  
*Alex Erlings*

Duurzaam beleggen en pensioen/lijfrente: een gesprek over de harde feiten.  
*Milan Schut, Hubrien Meijaard en Wouter van Leusen*

Hoe beleg je in Artificial Intelligence?  
*Rebecca Chesworth*



Hoofdrol of bijrol in een bedrijfsopvolgingsproces?  
*Frans Jozef Tabbers*

Beleggen in vastgoedfinancieringen: een verzekerde alternatieve belegging  
*prof.dr. Tom Berkhout en Miranda Landkroon*

Vergoedingsrechten, kansen voor de financieel planner!  
*Jasper Horsthuis*

16.00 - 16.20

Bekendmaking CFP Financieel Planner van het Jaar 2024

16.20 - 17.00

'Nederland in 2040 en de gevolgen voor de financiële adviespraktijk' *Jan Latten*

17.00 - 18.00

Afsluitende borrel op het FFP Informatieplein

**INSCHRIJVING  
NU GEOPEND**



# STABIEL FONDSBELEGGEN MET MOGELIJK

Laat het vermogen van uw klant veilig renderen. Beleggen in het Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds VI is hét behoudende alternatief voor beleggen in vastgoedfondsen en aandelen.

- ✓ 6,5% geprognosticeerd rendement per jaar, met looptijd van vijf jaar
- ✓ Recht van eerste hypotheek, over de gehele portefeuille
- ✓ Maandelijks uitbetaling rendement
- ✓ Gemak; na inleg hoeft de fondsbelegger niets meer te doen
- ✓ Stabiel rendement met stevige zekerheden

Meer weten? Kom naar één van onze kennissessies. Voor meer informatie en aanmelden kennissessies: scan de QR-code.



0346 - 264 664 | [fondsbeleggen@mogelijk.nl](mailto:fondsbeleggen@mogelijk.nl)



expert meetings.



## STEL JE EIGEN PROGRAMMA SAMEN



Kennis, praktijk en handreikingen.

Tijdens de expertmeetings snijden de sprekers lastige praktijk-situaties aan en bieden ze praktische handvatten voor de gecertificeerd financieel planner.

De expertmeetings zijn verdeeld over drie rondes. Je kunt in elke ronde één expertmeeting kiezen en zo dus drie sessies van jouw keuze volgen.

Waar wil jij meer over ontdekken?



Ronde

1

12.30 - 12.15 uur

### Wet toekomst pensioenen: haal meer uit uw pensioenadvies met deze tips en brondata!

SPREKERS: Ingeborg Bes en Maarten Boddeus  
AANBIEDER: Omniplan

Aan de hand van een casus schetst Ingeborg Bes de mogelijkheden voor een passende oudedagsvoorziening voor zelfstandig ondernemers en werknemers. Ook laat ze zien hoe je brondata bij financieel advies kunt inzetten.

### Toekomst Box 3: impact op beleggingskeuzes?

SPREKER: Drs. Cor Overduin  
AANBIEDER: VRY van Fintessa

Vragen én antwoorden rond de toekomst van Box 3 en andere belastingwijzigingen. Wat moet worden verstaan onder 'werkelijk behaald rendement'? Hoe (on)redelijk werkt dat uit voor de minder liquide bezittingen?

### Wat moet je weten van Prinsjesdag 2023?

SPREKER: Rob Timmermans  
AANBIEDER: Argenta

Rob Timmermans vat in deze Expertmeeting de verwachte maatregelen voor 2024 samen en belicht vooral de zaken die gevolgen hebben voor de adviespraktijk van de financieel planner?

### Leren uit de rentopraktijk: het getal pi, een zwembad en een bal

SPREKER: Edin Mujagić  
AANBIEDER: OHV Vermogensbeheer

De langetermijnrentes lopen alweer een paar kwartalen op. Wat is de verwachting voor de toekomst? Mujagić neemt je mee in de wereld van de rentemarkt en laat zien wat de drijvende factoren achter rentes zijn. Kunnen resultaten uit het verleden toch iets zeggen over de toekomst?

### Waarom elke financieel planner een gouden toekomst heeft

SPREKER: Daniel Lourenço  
AANBIEDER: Fondsenplatform



▲ Daniel Lourenço is accountmanager bij NNEK en Fondsenplatform. Hij helpt financieel professionals met een succesvol businessmodel rondom vermogensadvies.

Elke serieuze financieel planner helpt bij het opbouwen van vermogen. De Wet toekomst pensioenen biedt ongekende mogelijkheden voor de Nederlandse consument. Maar let op: een goed pensioen is financiële planning. En goede financiële planning is beleggen. Dus een goed pensioen is beleggen.

Tijdens deze workshop krijg je kansen in beeld hoe jij als most trusted advisor zorgt voor een goede toekomst. Voor je klant en voor jezelf. Je hoort over succesvolle businessconcepten en hoe jij beleggen integreert in je advies.

### De wondere wereld van de nieuwe Pensioenwet

SPREKER: Mark Heemskerck  
AANBIEDER: a.s.r.

Bij pensioenfondsen wordt in het kader van de Wet toekomst pensioenen het opgebouwde pensioen gewijzigd. Verder gaan de regels voor het nabestaandenpensioen en de derde pijler op de schop. Wat betekent dat voor de financiële planning?

Ronde

2

13.30 - 14.15 uur

### Na de WTP wordt pensioen echt persoonlijk. En moeten de juiste keuzes gemaakt. Maar welke?

SPREKER: Theo Gommer  
AANBIEDER: Doelbeleggen

Doorwerken, deeltijdpensioen en doorbeleggen. Bij de sessie van Theo Gommer komen verschillende aspecten van de nieuwe Pensioenwet voorbij. Advies voor de echte financiële planners.

### Hoe ziet jouw adviespraktijk er over vijf jaar uit?

SPREKERS: Jeff de Haan en Richard Feenstra  
AANBIEDER: OAKK/Dimensional

Jeff de Haan en Richard Feenstra nemen je mee in de mogelijkheden van lijfrente en laten zien hoe je van lijfrente een aantrekkelijk en doorlopend onderdeel van je adviespraktijk maakt.

### Actualiteiten rond de Bedrijfsopvolgingsregeling (BOR)

SPREKER: Jelle van den Berg  
AANBIEDER: FFP

Jelle van den Berg bespreekt aan de hand van een casus de fiscaal-juridische structuur die het mogelijk maakt om het bedrijf over te dragen aan de volgende generatie.

### Waardevolle businessmodellen van succesvolle planners on the move

SPREKERS: Mark Boskamp, William van der Maas, Andrea Middel, Frans Pulles en Frank Paalman  
AANBIEDER: Dukers & Baelemans

Waarom zijn klanten bereid om doorlopend met een glimlach te betalen voor jouw dienstverlening? Mark Boskamp (directeur van Dukers & Baelemans) in gesprek met vier succesvolle planners.

### Cashflowmanagement van DGA's met grotere vermogens

SPREKER: Judith Scherrenberg  
AANBIEDER: Meerdervoort



▲ Judith Scherrenberg MPLA is DGA van My Personal Finance. Zij richt zich in haar praktijk op ondernemers. Zij is daarnaast docent en spreker en is onder andere vicevoorzitter van het CDFD.

Stap in de wereld van complexe vraagstukken, waarbij je de juiste balans moet vinden in gewogen verdeling van assets, slimme kasstromen, strategisch vermogensbeheer binnen de BV of privé, essentiële overlijdensrisicoverzekeringen, waterdichte testamenten, strategische schenkingen en de kracht van Bedrijfsopvolgingsregeling (BOR).

Deze Expertmeeting is een bron van inzichten en toepasbare oplossingen die je helpen om vermogensbehoud, successieplanning en een stabiel netto besteedbaar inkomen voor de DGA te realiseren.

### Samenwoners en de noodzaak van Estate Planning

SPREKER: Leo Brunt  
AANBIEDER: Centraal Beheer

Op de enige zekerheid in het leven zijn maar weinig mensen financieel goed voorbereid. Hoe motiveer en activeer je samenwoners om zaken te regelen omtrent overlijden?

Ronde

3

14.45 - 15.30 uur

### Advieskansen Pensioenakkoord

SPREKER: Alex Erlings  
AANBIEDER: Lindenhaeghe

Nabestaandenpensioen, variabele pensioenuitkering, verruimde mogelijkheden voor een lijfrente; hoe raken de veranderingen in het nieuwe pensioenstelsel jouw beroepspraktijk?

### Duurzaam beleggen en pensioen/lijfrente: een gesprek over de harde feiten

SPREKERS: Milan Schut, Hubrien Meijaard en Wouter van Leusen  
AANBIEDER: Stan & Wende

Duurzaam beleggen – dat kost toch geld? In deze sessie krijg je inzicht in de vele mogelijkheden die de pensioenwijzigingen bieden om vermogen fiscaal vriendelijk op te bouwen met duurzame lijfrenteproducten.

### Hoofdrol of bijrol in een bedrijfsopvolgingsproces?

SPREKER: Frans Jozef Tabbers  
AANBIEDER: FFP

Bij bedrijfsopvolging gaat er nog geregeld wat mis, soms met onherstelbare familieproblemen tot gevolg. Als financieel planner kun je als procesbegeleider en sparringspartner optreden en zo van grote waarde zijn. Frans-Jozef Tabbers maakt je wegwijs in het proces rondom bedrijfsopvolging.

### Beleggen in vastgoedfinancieringen: een verzekerde alternatieve belegging.

SPREKERS: Tom Berkhout en Miranda Landkroon-Wiegmans  
AANBIEDER: Mogelijk

Tom Berkhout en Miranda Landkroon-Wiegmans bespreken actuele ontwikkelingen op de vastgoedbeleggingsmarkt. Ze zetten historische (financierings-)rendementen op vastgoed af tegen aandelen, obligaties en spaartegoeden en zoomen in op de alternatieve beleggingsvorm vastgoedfinancieringen.

### Hoe beleg je in Artificial Intelligence?

SPREKER: Rebecca Chesworth  
AANBIEDER: State Street Global Advisors



▲ Rebecca Chesworth is een Sector ETF Strategist voor State Street SPDR ETF's Europa. Zij houdt alle laatste ontwikkelingen bij op het gebied van elf sectoren die relevant zijn voor de beleggingsportefeuille.

In 2023 staan financiële markten in het teken van Artificial Intelligence. Welke grote bedrijven zijn bij AI van belang? In welke sectoren bevinden die grote bedrijven zich en hoe beleg je, bijvoorbeeld met State Street SPDR ETF's, eenvoudig in deze trend?

Rebecca Chesworth, sectorstrateeg van State Street SPDR ETF's, legt uit wat er komt kijken bij AI: elementen als chipfabrikanten, cloud en andere technologieën. Aan het einde van de sessie heb je inzicht in welke sectoren profiteren van de opleving in Artificial Intelligence.

### Vergoedingsrechten, kansen voor de financieel planner!

SPREKER: Jasper Horsthuis  
AANBIEDER: Scheidingsdeskundige

Als de ene partner meer eigen middelen inbrengt dan de andere partner – bijvoorbeeld bij de aankoop of verbouw van de woning – wordt geld vermengd. Ins en outs over de overeenkomst die bij een scheiding of overlijden juridisch en financieel gedoe voorkomt.



## De periode van expirerende lijfrentes komt er weer aan

Aan het einde van ieder kalenderjaar bereiken veel lijfrentepolissen de einddatum. Polishouders moeten dan beslissen wat ze doen: het opgebouwde lijfrentekapitaal omzetten in een periodieke uitkering of de uitkeringsperiode uitstellen.

Ondanks de opgelopen rente dit jaar valt de rentevergoeding voor langere looptijden erg tegen. Op een bankspaarrekening met een looptijd van bijvoorbeeld 20 jaar wordt een rente van ongeveer 2,75 procent vergoed. Als de polishouder kiest voor een direct ingaande lijfrente, dan wordt de huidige rente voor vele jaren vastgezet. Hierdoor zal de uitkering relatief laag zijn.

### Beleggen als alternatief voor de lage rente, óók in de uitkeringsfase

Voor polishouders die ervaring hebben met beleggen en de schommelingen van de periodieke uitkeringen financieel kunnen dragen, bieden de beleggingsoplossingen van VRY van Fintessa uitkomst. Veel polishouders realiseren zich niet dat ook in de uitkeringsfase doorbelegd kan worden. Wanneer het netto gemiddelde rendement op de beleggingen hoger is dan de rentevergoeding op een bankspaar- of verzekeringsproduct, dan is de uitkering – met name bij langere looptijden – per saldo aanzienlijk hoger.

### Niet zomaar tekenen bij het kruisje

Als er wordt besloten om de uitkering uit te stellen, dan is de verleiding groot om de bestaande polis te verlengen. Dit lijkt weliswaar de meest eenvoudige oplossing, maar of dat altijd de juiste keuze is voor uw cliënt, valt te betwijfelen. Er kan namelijk nu al worden voorgesorteerd

op de toekomstige uitkeringen. Door over te stappen naar lijfrentebeleggen bij VRY van Fintessa wordt het lijfrentekapitaal direct belegd, zonder dat de uitkering al direct hoeft in te gaan. VRY van Fintessa helpt u bij deze overstap.

### Wet Toekomst Pensioenen

De nieuwe pensioenwetgeving is per 1 juli 2023 ingegaan en gaat vooral over het werkgeverspensioen. Maar ook voor de derde pijler van de pensioenopbouw (de individuele aanvullingen op het pensioeninkomen, zoals lijfrentes en banksparen) zijn er kansrijke wijzigingen. Zo is de fiscale ruimte om zelf aanvullend pensioen op te bouwen fors vergroot, namelijk:

- Het maximum bedrag van de jaarruimte is verhoogd van € 13.570,00 naar € 34.550,00. De fiscale ruimte voor aftrek van lijfrentepremies wordt verhoogd naar 30% van het inkomen, onder de voorwaarde dat er sprake is van een pensioentekort.
- Verruiming duur van de reserveringsruimte van 7 naar 10 jaar. De reserveringsruimte bestaat uit de jaarruimte van de afgelopen 10 jaar, voor zover die nog niet is gebruikt.
- Ook de reserveringsruimte is aan een wettelijk maximum gekoppeld. Dit bedrag is verhoogd van € 16.130,00 (vanaf maximaal 10 jaar voor de AOW-leeftijd) naar € 38.000,00.

• Aanvullende pensioenopbouw was mogelijk tot AOW-leeftijd. Deze periode is verlengd tot 5 jaar na de AOW-leeftijd. Niet alleen de bedragen maar ook de inlegperiode is dus verruimd.

Met deze wijzigingen wordt het voor zzp'ers en andere zelfstandig ondernemers mogelijk om eenzelfde pensioenvoorziening op te bouwen als mensen in loondienst met een pensioengat.

### Waarom kiezen voor VRY?

VRY van Fintessa biedt laagdrempelige beleggingsoplossingen die bijdragen aan de onafhankelijkheid van uw cliënten. Met het beleggen van het lijfrentekapitaal bij VRY profiteren uw cliënten van de uitgebreide en onafhankelijke beleggingsaanpak van Fintessa. Hierdoor wordt de kans op een beter rendement verhoogd.

**VRY** VAN FINTESSA



## VERKIEZING CFP FINANCIËEL PLANNER VAN HET JAAR 2024



# EN DE WINNAAR IS.....

Over een week weten we het. Dan wordt duidelijk met wie de wisselbeker, de trofee voor de nieuwe CFP Financieel Planner van het Jaar 2024, mee terugreist. Wordt het Marcel Huismans, Mieke Post of Tim Blom? Op het FFP Congres woensdag 11 oktober in 1931 Congrescentrum 's-Hertogenbosch wordt de winnaar bekend gemaakt.





## FINANCIËEL PLANNER VAN HET JAAR

De bekendmaking van de winnaar tijdens het FFP Congres markeert het einde van een pittige reis voor de finalisten. Deze begon een half jaar geleden met een online quiz van 15 kennisvragen over de verschillende life-events. Een recordaantal van meer dan 150 CFP'ers heeft hieraan deelgenomen.

**Schaap met vijf poten**

De CFP Financieel Planner van het Jaar is het spreekwoordelijke schaap met 5 poten. Beschikt over een brede integrale kennis over alle life-events. Weet tijdens een inventarisatiegesprek alle wensen en doelstellingen van de klant te achterhalen. Kan een doorwrocht creatief plan opstellen en kan dit ook helder met de klant bespreken. Weet in alle gesprekken een goede balans te handhaven tussen praten en luisteren. Heeft de vaardigheden om in korte tijd een vertrouwensband met de klant op te bouwen. Pikt verbale en non-verbale signalen van de klant feilloos op en weet hierop te adequaat te reageren. Ga er maar aan staan! Toch gaan elk jaar CFP'ers vol enthousiasme de uitdaging aan.

**Stemming CFP-collega's**

Wordt het Mieke Post, Marcel Huismans of Tim Blom? Op het moment van uitkomen van deze congreseditie van Plan is dat nog ongewis. De komende dagen wordt de uitkomst van de online-stemming door de CFP-collega's, die voor een derde meetelt, samengevoegd met het oordeel van de jury dat voor twee derde meetelt. Op 11 oktober weten we meer. Dan verwerft de opvolger van Tom Oude Avenhuis naast de hoofdprijs en de beker 'eeuwige roem' als de CFP Financieel Planner van het Jaar. Dat ben je immers voor het leven!



## MARCEL HUISMANS

**“Als je in een deelnemersveld met meer dan 150 collega-planners tot de top-10 behoort, dan is dat een mooie bevestiging dat het met je kennisniveau wel goed zit.** Het vervoltraject bestond uit een inventarisatiegesprek van drie kwartier. Dat is erg kort om de belangrijkste wensen en doelstellingen van de klant te achterhalen. Graag had ik ook de partner bij de gesprekken aanwezig willen hebben. De gezamenlijke wensen en doelen zijn immers onlosmakelijk met elkaar verbonden. Alles bij elkaar doet dit een beroep op je aanpassingsvermogen. Ik vond het hele proces erg leuk en uitdagend om te doen. Het is altijd leerzaam om je te verdiepen in een casus en deze door anderen te laten beoordelen. Helemaal als dit door een vakkundige jury gebeurt! Hier word je beter van. Mijn oproep aan de CFP-collega's? Ga de uitdaging aan en doe een keer mee.”



## MIEKE POST

**“Herkend worden als finalist in hartje New York?** Dat overkwam Mieke Post in de zomer. In gesprek met een landgenoot bij het 9-11-Memorial kwam ineens de vraag op: ‘Ben jij dan Mieke Post?’ De vraagsteller bleek – hoe toevallig – een van de 10 genomineerden. Mieke: “Dit voorval is exemplarisch voor de feedback die ik ontvang naar aanleiding van mijn finaleplek. En niet alleen van CFP-collega's, maar ook van ver daarbuiten. Ik kan deelname daarom ook van harte aanbevelen. Het is fantastisch om mee te maken. Er wordt veel van je gevraagd, het is erg intensief en zeker als je er – zoals ik – ziel en zaligheid in stopt. Maar je krijgt er ontzettend veel positieve energie voor terug. En nu maar afwachten tot de bekendmaking!”



## TIM BLOM

**“Ik volgde de verkiezing altijd al. Vorig jaar wilde ik ook meedoen, maar ik miste net de deadline van de 1e ronde.** Ik was benieuwd hoe ik qua kennis zou scoren ten opzichte van mijn collega's. Daarom dit jaar een nieuwe poging. Dat ik doorstootte naar de volgende rondes was een positieve verrassing. Het inventarisatie- en adviesgesprek liep in mijn beleving heel soepel, ondanks de soms onverwachte gesprekswijzigingen. Ik kan het mijn CFP-collega's van harte aanbevelen. Het is op sommige momenten stressvol, maar het dwingt je weer eens kritisch naar je gespreksopbouw- en inhoud te kijken. Ik ben heel benieuwd naar de feedback van de jury en natuurlijk naar de uitslag op 11 oktober.”

**Wil je de verkiezing van de CFP Financieel Planner van het Jaar live meemaken?** Meld je dan aan voor het FFP Congres op 11 oktober in 1931 Congrescentrum 's-Hertogenbosch. Behalve de prijsuitreiking kun je een programma vol vakinhoud, inspiratie en collegiale gezelligheid verwachten. Ga naar [www.ffpcongres.nl](http://www.ffpcongres.nl) en schrijf je in.



SCAN DE QR-CODE

**JAARLIJKSE WISSELENDE SAMENSTELLING VAKJURY**

Ter borging van de ‘frisse blik’ verandert de vakjury elk jaar deels van samenstelling. Naast de vaste waarden in de persoon van Conny Weber als juryvoorzitter en Redouan Ameziane (assessor en procesbegeleider bij Dukers & Baelemans) maakten dit jaar Tom Oude Avenhuis (huidig CFP Financieel Planner van het Jaar), Balil el Azzouzi (een van de jongste CFP-gediplomeerden) en Annemiek van der Elst (CFP'er en fiscalist) deel uit van de vakjury.

# Reken op én met Figlo

Maak kennis met Figlo tijdens het FFP Congres en vraag een demo aan. Bij aanvraag van een licentie zijn de eerste twee maanden gratis.

Twee Maanden Gratis!

figlo.com

## Welcome to Vanguard value.

Value for you and your clients, too.

With our range of low-cost products and all-around support, you have everything you need to give your investors more value. Nice.

Get Vanguard value at [www.nl.vanguard/professional](http://www.nl.vanguard/professional)

And learn more at the FFP Congres on 11 October 2023. Visit our stand (number 10).

Professional investors only. Capital at risk.

Issued by Vanguard Group (Ireland) Limited which is regulated in Ireland by the Central Bank of Ireland. © 2023 Vanguard Group (Ireland) Limited. All rights reserved.

Vanguard  
VALUE TO INVESTORS

## KEYNOTE SPREKERS OP HET FFP CONGRES



Fotografie: Jean-Paul Wagemakers

### MICHEL VAN DER LIST

‘ARTIFICIAL INTELLIGENCE IS ALS EEN ONGEOPENDE FACTUUR’

**Algoritmes, data science, ChatGPT, machine learning, AI, big data. Bijna tot vervelens toe kom je dergelijke termen in de media tegen. Maar wat is het allemaal precies? En veel belangrijker, wat betekent het voor een financieel planner?**

Op 11 oktober zal Michel van der List, data scientist en economisch psycholoog, dat laten zien. Hij neemt financieel planners op inspirerende, positieve en humoristische wijze mee in de wereld van lerende machines. Waar komen we het nu al tegen en op welke gebieden kunnen we binnen afzienbare tijd de intrede van artificial intelligence verwachten?

#### Vertaling naar financiële planning

Michel vertaalt dit zo veel mogelijk naar de praktijk van financiële planning. Hij loopt door de vijf stappen van het proces. Van het analyseren van de huidige situatie, tot het vaststellen van doelen en opstellen van een gepersonaliseerd plan om daar te komen, tot het implementeren van het plan en het monitoren van de voortgang.

Michel wil financieel planners beducht maken op ‘inactie’. “Stop met het negeren van AI. Schuif het ook niet vooruit als iets waar je ooit iets mee moet. AI is als een ongeopende factuur: je kunt het negeren, maar het is er en hoe langer je het negeert, hoe slechter je positie wordt.”

#### Eerste stappen zetten

Door te laten zien hoe je eerste stappen kunt zetten, zal Michel proberen om financieel planners zo goed mogelijk op de toekomst voor te bereiden. Een toekomst vol kunstmatige intelligentie!



Fotografie: Walter Kallenbach

### JAN LATTEN

‘WIJ DENKEN OVER VAN ALLES NA, MAAR NIET OVER DE BEVOLKINGSGROEI’

**Hoe ziet de Nederlandse samenleving er in 2040 uit? Met hoeveel zijn we dan? Hoe werken we? Hoe wonen we? Hoe leven we samen? Hoe kunnen we ons daarop voorbereiden? En welke rol kan een gecertificeerd financieel planner daarin spelen?**

Genoeg stof voor een razend interessante key note van Jan Latten aan het einde van het FFP Congres ‘On the Move’. Jan gebruikt geen glazen bol, doet niet aan zweverige trend-watching, maar schetst een helder beeld, gebaseerd op sociaal-demografische trends.

Jan Latten was jarenlang het boegbeeld van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) en bijzonder hoogleraar Demografie aan de Universiteit van Amsterdam. Na zijn emeritaat maakt hij zich sterk om het onderwerp bevolkingsgroei op de politieke agenda te krijgen. Latten: “We denken in Nederland over van alles na, maar niet over de bevolkingsgroei.”

Met een verwacht inwonersaantal van 19 miljoen in 2033 en een bevolkingsverdeling waarin ouderen steeds meer gewicht in de schaal leggen, gaat er grote druk ontstaan op de betaalbaarheid van collectieve voorzieningen in Nederland. Latten verwacht turbulentie en onzekerheid. Tijdens zijn presentatie zal Jan ingaan op trends als vergrijzing, flexibilisering en veranderende woonbehoeftes. Natuurlijk gaat hij ook in dialoog met financieel planners hoe hierop te anticiperen. ●





# Fondsenplatform maakt vermogensadvies toegankelijker voor zowel klant als financieel professional

Fondsenplatform is een beleggingsplatform voor de nationaal regime-adviseur en zelfstandig vermogensbeheerder. Ze werkt exclusief samen met financieel professionals en heeft daarmee geen direct kanaal richting klanten. Uniek in zijn soort dus. De focus van Fondsenplatform ligt volledig op de toegevoegde waarde van de financieel professionals die zich op hun beurt volledig kunnen richten op hetgeen waar ze het beste in zijn: klanten hun doelen laten realiseren.

**M**ichiel van Vugt, Commercieel Directeur Fondsenplatform: "Onze kracht ligt in het ondersteunen van financieel planners. Ondersteunen in (het uitoefenen van) hun vak en de ontwikkeling van hun onderneming. De kracht van de financieel planner ligt in de relatie met de klant. Vaak hoor ik van adviseurs dat ons businessmodel ook hetgeen is wat hen het meest in ons aanspreekt. Fondsenplatform laat iedereen doen waar hij/zij goed in is en we vechten voor datgene waar we in geloven." Michiel refereert aan de jarenlange lobby rondom lijfrente, die het onder andere mogelijk maakte dat

beleggingsondernemingen sinds 2016 ook lijfrenterekeningen mogen aanbieden.

## Zo brengen Fondsenplatform en de financieel professional de klant naar de eindbestemming

Zoals eerder benoemd, helpt Fondsenplatform financieel professionals bij hun ontwikkeling in het adviesvak en hun ondernemerschap. Michiel: "Om onze kennis, marketingmateriaal, opleidingen, Master Adviser Programma, fondsenuniversum en beleggings-tooling te delen, hebben wij ons platform NNEK KENNIS opgericht. De 'NNEK' in NNEK KENNIS zal de lezers van dit artikel vast

een belletje doen rinkelen. NNEK, een vermogensbeheerder, biedt verschillende beleggingsdiensten aan. Adviseurs die de beleggingsverantwoordelijkheid willen uitbesteden, maken gebruik van de dienst NNEK Vermogensbeheer. Financieel planners die zelf beleggingsadvies willen geven, maken gebruik van de beleggingsdienst Fondsenplatform."

Via het online platform NNEK KENNIS kunnen nationaal regime-adviseurs en zelfstandig vermogensbeheerders dus aan de slag met Fondsenplatform. Dit betekent dat ze ook kosteloos gebruikmaken van de diensten en tooling die

Fondsenplatform aanbiedt. Michiel: "Met onze tooling kunnen zij bijvoorbeeld simpel en snel modelportefeuilles bouwen, herbalanceren en rapportages uitdraaien. Daarnaast bieden wij een fondsenuniversum met zo'n 500 beleggingsfondsen en ETF's".

## 'DE GROOTSTE BOOSDOENER VAN TELEURSTELLING IS EMOTIE'

Hoe de rolverdeling precies verdeeld is, legt Michiel uit aan de hand van een analogie. Michiel: "Denk aan een elektrische auto. De financieel professional bepaalt met de klant de eindbestemming en de route. Fondsenplatform is de elektrische auto, het middel om de bestemming te bereiken. De financieel professional, met nationaal regime-vergunning, kan zelf achter het stuur zitten, maar kan de verantwoordelijkheid ook uitbesteden door een chauffeur in te huren. Denk aan NNEK Vermogensbeheer of Stan & Wende. Zij maken dan de beleggingskeuzes. En om de analogie compleet te maken: de boardcomputer in de auto is van Ortec Finance, je haalt je rijbewijs bij Dukers & Baelemans en de ruim vijftig fondshuizen in ons fondsenuniversum zijn de 'brandstof'. Alleen samen met al deze partijen kan de klant de eindbestemming bereiken." Op het FFP Forum heeft Fondsenplatform een Beleggingsboulevard waar het samen

met veel van deze partijen aanwezig is (zie kader).

### Beleggen voor iedereen

Vermogensadvies was lange tijd iets voor de happy few. Fondsenplatform wil juist dat iedereen financiële rust kan bereiken. Ook voor klanten met een klein vermogen. Van Vugt: "We werken niet met een ondergrens. Wél zijn we ervan overtuigd dat je moet beleggen met een doel. Beleggen moet geen doel op zich zijn. Het is een middel om een doel te bereiken. Daar zien wij de rol voor de financieel professional weggelegd. Die is er om de klant bij te staan met raad en daad."

### Welke verandering ziet Michiel in de markt?

Lijfrente wordt dé nieuwe adviesmarkt voor financieel planners. Fondsenplatform is daar de partij voor. Heel lang hing er een stigma rond beleggen, het verboden B-woord. Mede dankzij de lage spaarrente is de attitude onder klanten ten aanzien van beleggen het afgelopen decennium veranderd. De financieel professional heeft daar volgens Michiel minstens een zo'n belangrijke rol in gespeeld. "We hebben onderzocht hoe het gedrag van klanten is op het moment dat het spannend wordt. Tijdens de coronauitbraak en de crises van 2008 en 2011 zagen we wel even wat paniek, maar die was ook snel weer over. Geen grootschalige aandelenverkoop in het dieptepunt, zoals we dat vroeger wel eens zagen."

"De grootste boosdoener van teleurstelling is emotie en die hebben financieel professionals weten te minimaliseren. We



Michiel van Vugt, commercieel directeur NNEK

zien dat er aan de voorkant veel aandacht wordt besteed aan verwachtingsmanagement en tijdens een crisis zien we een proactieve aanpak. Adviseurs maken zich direct zichtbaar door een mailing of belletje en daarmee wordt het vertrouwen versterkt. Dit zorgt dat de kans groter wordt dat klanten hun doelen, zoals een goed pensioen, ook echt halen."

Ook onder financieel planners is de houding ten aanzien van vermogensadvies veranderd. "Al spreek ik nog steeds wel eens planners die wat terughoudend zijn", zegt Michiel. "Ze vinden het spannend, zijn bang erop te worden afgerekend als het resultaat slecht is." Hij snapt die houding wel. "Het is voor hen iets nieuws en verandering roept vaak weerstand op. Maar als adviseur heb jij geen invloed op de beurs. Je moet jezelf dus ook niet belangrijker maken dan je bent. De meerwaarde van de financieel adviseur is juist om de rust te bewaren als de beurs even tegenzit. Om de emotie eruit te halen. Vermogensadvies is in mijn optiek de ultieme klantenbinder: of de beurs nou omhoog of omlaag gaat, er is altijd een reden om de klant even te bellen. En geen zorgen wij helpen financieel planners met de eerste stappen tot het beklimmen van de top!" ●

## 'BELEGGINGSBOULEVARD'

De foyer van congrescentrum 1931 zal op 11 oktober ook plaats bieden aan een speciale 'Beleggingsboulevard'. Die wordt ingericht op initiatief van Fondsenplatform, NNEK en Stan&Wende. Uiteraard staan zij daar zelf. Maar ook opleidingsinstituut Dukers & Bealemans zal zich op de boulevard laten zien én de zeven fondshuizen die fondsen beschikbaar hebben in het fondsenuniversum van Fondsenplatform. Het gaat om Candriam, Lombard Odier, ASN Impact Investors, Cardano, Neuberger Berman, Triodos Investment Management en Capital Group.

In het verlengde van de 'Beleggingsboulevard' zijn stands te vinden van onder meer Vanguard, State Street Global Advisors en OHV Vermogensbeheer. Ook zij werken samen met Fondsenplatform.

**FONDSEN  
PLATFORM**

MINERVALAAN 64  
1077 PE AMSTERDAM  
SALES@NNEK.NL  
WWW.NNEK-KENNIS.NL



Solide vermogensoplossingen bereikbaar voor iedereen.

OAKK voor jou.

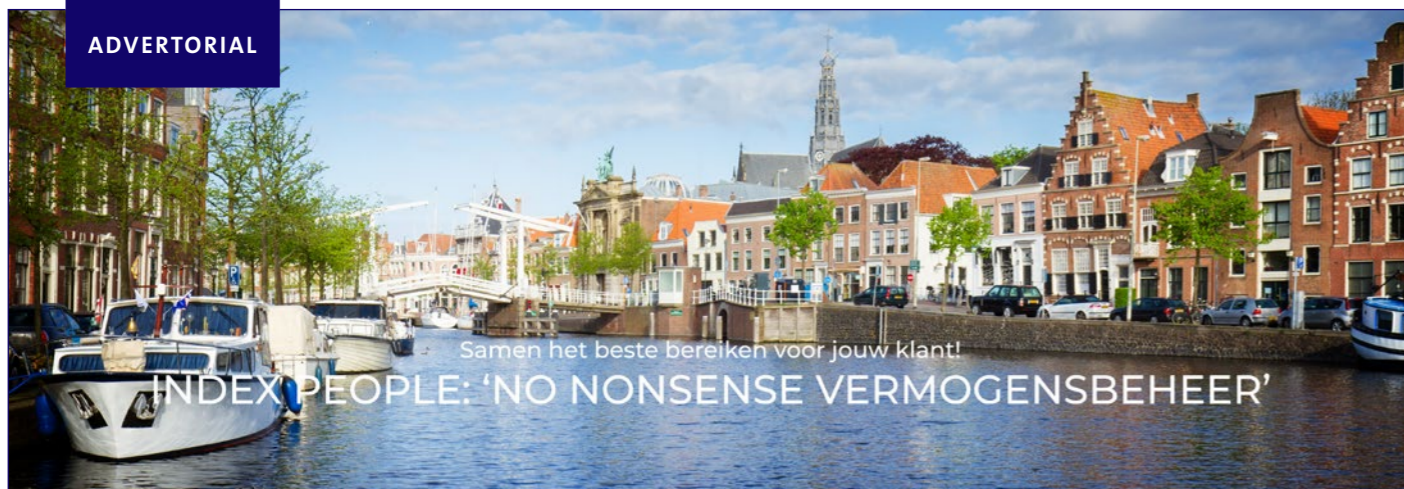


▲ Mark Dukers heet de zaal welkom

► Bijkletsen tijdens de borrel

► Kennis opdoen tijdens interactieve sessies

▲ Ervaringen en kennis uitwisselen



# De gouden driehoek

Index People biedt een gouden driehoek voor beleggers die met een hoger rendement willen eindigen. Die klant kan zich voor advies wenden tot een financieel adviseur én de beleggingen uitbesteden aan een vermogensbeheerder. Uit onderzoek blijkt dit het beste te zijn voor het uiteindelijke rendement en daarom is dit dé ideale oplossing voor zowel de klant als voor jou als financieel planner.

De **perfecte combinatie**: een klant die én een financieel adviseur inschakelt én de beleggingen uitbesteedt aan een vermogensbeheerder!

Deze gouden driehoek zorgt voor een aanzienlijk **hoger rendement** voor de klant ten opzichte van beleggers die alles zelf doen. Index People is er vanaf de oprichting in 2007 op gericht dat het rendement van de beleggingen valt waar het hoort te vallen: bij de klant zelf.

Sinds onze start werken we veel met intermediairs samen om het beste te bereiken voor onze klanten. Op het beleggingsvlak kan Index People toegevoegde waarde leveren door een gezonde focus te houden op de **kosten** én juist **niet te speculeren** met het ons toevertrouwde vermogen. Niet speculeren maar super efficiënt investeren via **indexproducten**.

#### 'We tick all the boxes'

Wij bieden duurzame oplossingen voor beleggers met box 3-vermogen maar

ook voor het opbouwen én uitkeren van pensioen via lijfrentebeleggingen. Dit is mogelijk via ons eigen label Pensioenbeleggen.

Wij zijn een groot voorstander van Financieel Advies. Relaties die via een Financieel Adviseur bij Index People of Pensioenbeleggen klant worden krijgen **korting** op de toch al **lage beheerfee**.

Voor jou als financieel planner is het prettig om samen te werken met een vermogensbeheerder die meedenkt met jou en met de klant, maar die er ook voor zorgt dat de klant bij zijn (lange termijn) plan blijft.

**Samenwerking met financieel adviseurs** Behalve dat jouw relaties tegen lagere kosten kunnen beleggen zijn er meer voordelen. Relaties via een intermediair mogen vanaf een **lagere instapgrens** starten, je krijgt een **eigen inlogomgeving** om de ontwikkelingen in de portefeuilles van jouw relaties te volgen én je hebt een **eigen accountmanager** binnen Index People/Pensioenbeleggen.

#### Meer informatie?

Wil je weten wat er allemaal mogelijk is en wat de voordelen zijn voor jouw klanten? Check [www.indexpeople.nl](http://www.indexpeople.nl) en [www.pensioenbeleggen.nl](http://www.pensioenbeleggen.nl) of neem contact met ons op om de mogelijkheden te bespreken.

the index people

LICHTFABRIEKPLEIN 1  
2031 TE, HAARLEM  
T 023 711 44 16  
INTERMEDIARS@INDEXPEOPLE.NL

# HOE WERKT HET BREIN VAN JE KLANT?

## KRACHTIGER COMMUNICEREN MET NLP

**Hoe je communiceert, is van invloed op hoe de klant het percipieert en dus ook hoe hij vervolgens handelt. Het is dus zinvol de taalstijl van de klant te herkennen en daarop aan te sluiten in je gesprek. Remko Grijm is *Certified trainer of NLP*, Master coach in NLP én zelf ook CFP'er. Op het FFP Forum kon je naar gelang zien/horen/voelen/leren hoe je met NLP je voordeel doet.**

**N**LP staat voor Neurolinguïstisch Programmeren en in die naam zijn de drie hoofdelementen besloten: brein, taal en je programma oftewel gedrag. Deze drie zijn van invloed op elkaar. Wie in NLP bedreven is, kan taal gebruiken om specifieke doelen te behalen.

Trainer Remko Grijm is er niet alleen bedreven in, hij is er verliefd op. "Ik ben door NLP meer gaan zien, beter gaan luisteren en minder gaan oordelen. Het heeft me krachtige communicatietechnieken geboden en het helpt me in quantumsprongen mijn doelen te bereiken." Zijn doel tijdens het FFP Forum: de liefde voor NLP overbrengen zodat CFP'ers deze voordelen ook gaan ervaren.

#### "Je vindt me dik, hè?"

In zijn workshop liet Grijm zien hoe het brein te werk gaat. Dat brein weegt met slechts een slordige procent van het totale lichaamsgewicht, maar verbruikt 30 procent van het totale energieverbruik. "Het is dus noodzaak zo efficiënt mogelijk te werken. Daartoe gebruikt het drie strategieën: het vervormt informatie, het generaliseert en het laat informatie weg."

Dat vervormen van informatie blijkt wel uit getuigenverklaringen. Vraag vijf getuigen wat ze hebben gezien en je krijgt vijf keer een ander verhaal. Vervormen gebeurt ook wanneer je je eigen context koppelt aan een woord. "Ik heb ooit tegen mijn vrouw gezegd dat een nieuwe jurk haar zo mooi staat en dat die zo lekker strak zat. Dat was helemaal

## ‘AAN DE HAND VAN HET WOORDGEBRUIK KUN JE AL VEEL OPMAKEN’

verkeerd. Zij gaf een totaal andere interpretatie aan het woord ‘strak’ en dacht dat ik haar dik vond.”

### Generaliseren en weglaten

Met generaliseren doelt Grijm onder meer op het herkennen van patronen. En dat is vaak heel handig. Je herkent het concept stoel en herkent daardoor ook een Rietveld-stoel. Het kan je beeld ook vertroebelen. “Stel, je hebt een docent als klant gehad die veel informatie opvroeg maar er uiteindelijk niets mee deed. De volgende keer dat je weer een docent als klant op bezoek krijgt, bestaat het risico dat je je verhaal korter houdt, ‘want hij zal er toch wel niets mee doen’. Dat is natuurlijk heel tricky.”

En dan het weglaten van informatie. “Hoeveel bits denk je dat er per seconde op je brein worden afgevuurd? Dat is niet mals. Maar liefst 12 miljoen bits!” Grijm noemt enkele voorbeelden, zoals de omgevingstemperatuur die de huid waarneemt, de ademhaling van je buurman, het gezoem van de airco. “Met slechts een klein deel van

die informatie wil je actief bezig zijn. Gelukkig worden slechts 134 bits per seconde bewust opgeslagen. De rest verdwijnt naar je interne bioscoop, naar het onderbewuste. Belangrijk om rekening mee te houden. Het verklaart ook waarom een klant soms een compleet stuk uit je verhaal van vorige week kwijt is. Blijkbaar vond diens brein het niet interessant genoeg en verloor je klant de betrokkenheid.”

### Taalsystemen

Maar hoe houd je je klant dan geïnteresseerd? Volgens Grijm is de essentie dat je de taal van je klant gaat spreken. Letterlijk. De meeste mensen hebben de voorkeur voor een van de volgende taalsystemen: visueel, auditief, kinesthetisch en auditief-digitaal. Ken je het taalsysteem van je klant, dan weet je ook hoe hij of zij een beslissing neemt.

Auditief-digitale mensen vertrouwen veel op logica. Visueel ingestelde mensen kijken vaak omhoog en praten veel. “Voor deze groep mensen is het belangrijk dat een plan er goed uitziet, compleet met afbeeldingen en grafieken”, legt Grijm uit. Auditief ingestelde mensen luisteren liever en kunnen meer geboeid naar een verhaal luisteren. “Ze maken zélf ook weer een verhaal van jouw advies. Geef hen die ruimte door zelf minder te praten.” Kinesthetische mensen – vaak te herkennen aan een een lagere ademhaling en een langzamer spreektempo – moeten ergens een gevoel bij hebben. Het is dus belangrijk dat onderdelen van een plan tastbaar zijn.

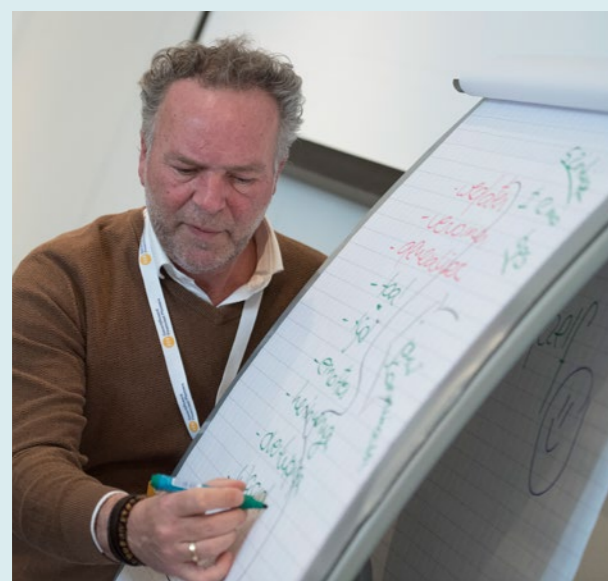
### Taalsysteem van de CFP’er

Grijm heeft onder financieel planners een klein onderzoek gehouden om te achterhalen welk taalsysteem zij spreken. Het zal niet verbazen dat het merendeel van de planners auditief-digitaal is ingesteld. “En daar loopt het spaak, want de meeste mensen zijn juist visueel of kinesthetisch ingesteld. Het gevolg? Je hebt een pleidooi van tien minuten gehouden om te beargumenteren waarom iets logisch is en vervolgens zegt de klant: “Ik begrijp wat je zegt, maar ik zie het nog niet.”

### Doe als autoverkopers

De taal van de klant spreken blijkt nog niet zo eenvoudig.

▼ Remko Grijm



## PREDIKATEN



Visueel [V]	Auditief [A]	Kinesthetisch [K]	Auditief Digitaal [Ad]
Zien	Horen	Voelen	Verstand
Beeld	Klinken	Doen	Ervaring (ook K)
Kijken	Luisteren	Gevoel	Begrijpen
Schijnen	Toon	Oppikken	Denken
Helder	Weerklank	Zwaar	Leren
Ophelderen	Klankbord	Stortvloed	Verwerken
Schitterend	Ongehoord	Onderdrukken	Beslissen
Uitblinken	Aanhoren	Paniek	Motiveren
Schetsen	Toehoorders	Gewicht	Overwegen
Inzicht	Beluisteren	Trilling	Veranderen
Uitzicht	Ontluisterend	Lauw	Opmerken
Aftekenen	Afvragen	Aangrijpen	Ongevoelig
Tekenend	Afratelen	Drukkend	Duidelijk
Zichtbaar	Ongevraagd	Warm	Snappen
Gezichtspunt	Beweren	Raken	Kennen
Kleurrijk	Kletskaus	Aanpakken	Vragen
Inkleuren	Eentonig	Overladen	Realiseren
Opkijken	Sprakeloos	Emotioneel	Overdenken
Verhelderend	Zogezegd	Spanning	Overpeinzen
Horizon	Vertellen	Ontspannen	Bedenken
Inbeelden	Vertalen	Handig	Gedachten
Verbeelding	Geruchten	Stevig	Motiveren
Weerspiegelen	Toezeggen	Standpunt	Signaleren
Duister	Schreeuwen	Standvastig	Behalen
Donker	Luiden	Hecht	Weten
Perspectief	Inluiden	Pijnlijk	Beslissen
Diepte	Stemmen	Gevoelig	Dromen

Benieuwd welk taalsysteem  
jouw voorkeur heeft?

Doe de test! Scan de QR-code.



Allereerst is die taal voor slechts 7% verbaal. “Geen fijne boodschap voor planners, die doorgaans toch juist met woorden communiceren. Maar besef je dat je houding, je kleding, je gezichtsuitdrukking en alle andere non-verbale communicatie-uitingen veel meer zeggen dat de woorden die je naar je klant zendt.”

Toch valt in het verbale deel veel te winnen door te achterhalen welke taal de klant spreekt en vervolgens diezelfde taal te gaan spreken. “Autoverkopers worden daarop getraind. Zij leren snel de voorkeurstaal van de klant in te schatten en passen daar hun verhaal op aan. ‘Voel eens hoe de bestuurdersstoel zit’ tegen een kinesthetisch persoon. ‘Hoor eens hoe subtiel het portier dichtvalt’ om een auditief ingesteld persoon te overtuigen.”

### Woordgebruik

Grijm heeft een concreet advies voor planners om tussentijds te toetsen of de klant nog aangeliend is en tegelijkertijd te achterhalen welke taal hij of zij spreekt. “Stel de volgende vraag: ‘Heeft u er voldoende beeld/geluid/gevoel bij en snapt u wat we aan het doen zijn?’ Het is een wat gekke vraag, maar meestal knikt de klant dan en geeft hij een toelichting. Luister dan goed naar het type woorden dat hij gebruikt. Hoort hij er graag meer over (auditief) of wil hij nog meer informatie zien (visueel)? Zegt hij dat hij het begrijpt (auditief-digitaal) of vraagt hij juist om concrete voorbeelden (kinesthetisch)? Pas jouw eigen taal daarop aan en je zult zien dat je ineens veel meer met je klant bereikt.” ●



## ‘Argenta is een stabiele factor in een turbulente hypotheekmarkt’

Het life-event dat mensen het vaakst bij een financieel planner brengt, is en blijft ‘wonen’. De daaraan gekoppelde markt voor hypotheekleningen is volop in beweging. Na twee topjaren en een forse dip is herstel in zicht. Stefan van Engen, manager Commercie van Argenta, wordt er niet snel nerveus van.

**E**r blijft nog steeds een goede hypotheekmarkt over. Wij zijn daarop steady en goed aanwezig.” Met ‘wij’ doelt hij op Argenta, een van origine Belgische bank. Het familiebedrijf is al meer dan 25 jaar actief in Nederland, als spaarbank én hypotheekbank. “We hebben in Nederland – op z’n Vlaams gezegd – de kaap van 21 miljard euro hypotheekvolume bereikt met ruim 103.000 hypotheekleningen.”

### Een bank zoals een bank behoort te zijn

Als geldverstrekker hanteert Argenta een traditioneel spaarbankmodel: particulier spaargeld wordt grotendeels omgezet in woninghypotheekleningen. “Als bank met een familiair aandeelhouderschap zijn we niet afhankelijk van externe investeerders. Je ziet nu hoe belangrijk dat is. Enkele investeerders trekken zich, mede door de gewijzigde marktomstandigheden, terug

uit de hypotheekmarkt. Daar kun je als aanbieder geen consistent beleid op voeren. Dat probleem kennen wij niet.”

### Nieuwe initiatieven

Argenta is een stabiele partij op de hypotheekmarkt, maar tegelijkertijd in beweging. “Wij haken vaak snel aan bij nieuwe initiatieven”, stelt Van Engen. “Zo zijn we al vroeg aan de slag gegaan met het gebruik van brondata in het acceptatieproces.” Inmiddels hebben, onder regie van HDN, ruim zestig marktpartijen hiervoor een convenant ondertekend. “Stip op de horizon is dat we in 2025 hypotheekaanvragen van doorstromers met alleen brondata kunnen accepteren.”

De Desktop Taxatie® van Calcasa is een ander voorbeeld. Ook dat draagt bij aan versnelling van het proces rond een hypotheekaanvraag. “Dit kan bij ons nu ook voor appartementen. Natuurlijk blijft

soms een fysieke taxatie nodig, maar de desktopvariant is vaak voldoende. Zeker in geval van een verhoging voor verbouwing of verduurzaming.”

### Pluspunten in de voorwaarden

Een uniek pluspunt is het renteaanbod met een geldigheid van in totaal twaalf maanden, zonder bereidstellingskosten. “Dat houden we ook in de huidige markt in stand, voor zowel nieuwbouw als bestaande bouw.”

Ook ondernemers kunnen bij Argenta terecht. “Niet bedrijfsmatig, wel voor woninghypotheekleningen”, verduidelijkt Van Engen. “Verder hebben we de nodige mogelijkheden voor zzp’ers en flexwerkers.” Hij wijst op andere pluspunten in de voorwaarden van Argenta. “Allereerst ons duale beleid bij de onderbouwing van inkomenscijfers. Wij stellen het gebruik van een van de vier zogeheten ‘reken-

meesters’ niet verplicht. Een financieel planner kan het inkomen wat ons betreft ook op basis van eigen berekeningen vaststellen.”

Verder is de verhuisregeling bij Argenta tot een jaar na het aflossen van de hypotheeklening geldig. “Dat is relatief lang. Mede daarom speelt momenteel in meer dan een kwart van onze nieuwe hypotheekleningen de verhuisregeling een rol. Sowieso verlegt de overgrote meerderheid z’n hypotheeklening bij ons als de rentevastperiode is afgelopen. Dit bewijst dat we een consistent rentebeleid voeren.”

### Aan de slag met bestaande klanten

Argenta is eveneens ‘on the move’ met bestaande klanten. We hebben met elkaar in de keten een taak om klanten financieel weerbaar te houden. Zo is alle klanten met een aflossingsvrije hypotheeklening een speciale ‘hypotheekcheck’ aangeboden. Advies over verduurzaming van de woning kun je eveneens onder actief klantbeheer scharen, vindt Van Engen. “Woon- en energielasten zijn erg belangrijk in het totale financiële plaatje. We hebben voor onze portefeuille per woning het energielabel in kaart gebracht.” Het landelijke beeld – 32% van de huizen heeft een A-label en 28% zit op label E of lager – wijkt niet veel af van dat van Argenta. “Er is werk aan de winkel. Wij gaan adviseurs en klanten daarover informeren en tips geven wat ze ermee kunnen doen.”

### WAT MOET JE WETEN OVER PRINSJESDAG 2023?

Argenta is, als partner van het FFP Congres 2023, aanbieder van een Expertmeeting over ‘Prinsjesdag 2023’. Expert van dienst is Rob Timmermans. Hij vat op 11 oktober de (verwachte) maatregelen voor 2024 samen én de gevolgen voor de adviespraktijk van de financieel planner. Want ook al is het kabinet demissionair, Prinsjesdag is voor financieel advies altijd relevant.

Expertmeeting Ronde 1,  
van 11.30 tot 12.15 uur.



Scan de QR-code om in te schrijven  
op [www.ffpcongres.nl](http://www.ffpcongres.nl)

### Groen lenen

Richting klanten en adviseurs wil Argenta de informatie over het energielabel aan de mogelijke overwaarde in de hypotheeklening koppelen. “Inzicht geven biedt kansen.” Om daar zelf mede op in te spelen introduceert Argenta binnenkort een Groen Lenen Hypotheek. Het is een aanvullend leningdeel, puur gericht op de financiering van energiebesparende voorzieningen. “Het is een aanvulling op de extra leenruimte hiervoor. Groen Lenen kan tot hogere bedragen leiden, tegen gunstige rentecondities.”

### Persoonlijk advies

Een groen leningdeel helpt adviseurs om nog beter invulling te geven aan het ondersteunen van klanten op het gebied van verduurzamen en lagere woonlasten. Want dat wil Van Engen nog graag als boodschap richting financieel planners meegeven: “Wij geloven in de kracht van persoonlijk advies. Emoties maken dat de rol van een menselijke coach altijd zal blijven; dat neemt AI niet over. Wij hechten als bank veel waarde aan professioneel advies en dat is waar het keurmerk FFP bij uitstek voor staat.”

## Groot in alle eenvoud.

Wij zijn Argenta. Samen met adviseurs helpen we onze klanten met fijn wonen. Argenta staat als een huis. Al jaren. Met gewoon 1 goede hypotheek, goede voorwaarden en een scherp renteaanbod. En dat blijven we doen.



Je leest het op  
[argenta.nl/adviseur](http://argenta.nl/adviseur)

[www.argenta.nl](http://www.argenta.nl)



**EVEN PEILEN.** Hoe zijn de meningen verdeeld? Drie experts krijgen een stelling voorgeschoteld en worden uitgedaagd die stelling te verdedigen of te verwerpen.



**THOMAS SERNÉ CFP® REP**  
EIGENAAR VAN VAN ADELBRECHT FUTURE FINANCE,  
(REAL) ESTATE PLANNER, HYPOTHEEKADVISEUR

**Mijn korte antwoord is 'ja'!** Hoewel de maximering van de huurstijging in de vrije sector nog het minst impact heeft van alle maatregelen die over vastgoedbeleggers worden uitgestrooid. De politiek ligt namelijk op ramkoers met 'de vastgoedbeleggers'. Links populisme heeft ons inmiddels demissionaire centrum-rechtse kabinet geregeerd. Keihard ingrijpen is het devies. Winst maken is not done. Vreemd toch? Want zonder winst geen investeringen (in de woningmarkt).

"De markt heeft altijd gelijk!", zeg ik vaak. Maar als het aanbod te krap is voor zoiets fundamenteels als 'wonen', dan is ingrijpen noodzakelijk om excessen te voorkomen. En bijschaven waar nodig is prima natuurlijk, maar de huidige ingrepen zijn te rigoureuus. Niet alleen de maximering van de huurprijsstijging werkt disruptief voor een gezonde woningmarkt. Ook de voorgenomen regulering van de middenhuur, de aangenomen motie voor het afschaffen van tijdelijke huurcontracten, een veel te brede toepassing van de opkoopbescherming én de verhoging van diverse belastingen zorgen voor problemen. De woningmarkt gaat nóg verder op slot.

Mijn boodschap aan het volgende kabinet: richt je meer op een gezond en stabiel investeringsklimaat. Dus kop uit het zand en fouten herstellen! Houd het simpel. Geef de vastgoedbelegger zijn rendement terug en laat de markt zijn werk doen. Verhoog daarnaast het minimumloon en sociale uitkeringen om niemand door het ijs te laten zakken.

En voor de lange termijn: focus met woningbouw op de leefbaarheid van Nederland door zoveel mogelijk circulair te bouwen, door te stoppen met bouwen in gebieden onder NAP en door het investeringsklimaat 'in de provincie' te verbeteren.



**PAUL BÄNZIGER**  
SENIOR MANAGER COMMERCIE CENTRAAL  
BEHEER

**Het is de bedoeling van de wetgever om de huurder te behoeden voor huurprijsstijgingen die niet gelijke tred houden met de loonstijgingen.** Dat lijkt alleszins redelijk, want over het algemeen zijn de huurders in het woonsegment toch een minder sterke partij. Aan de andere kant heb je natuurlijk ook de belangen van de verhuurders, die met hogere kosten (rente, onderhoud, etc.) te maken krijgen in geval van hoge inflatie. Beide belangen zijn relevant en dienen gewogen te worden.

Aangezien de verhuurder de meeste 'bewegingsruimte' heeft om zich aan te passen aan zo'n situatie en als ondernemer getypeerd mag worden, lijkt het me redelijk dat we werken met deze maximering van de huurstijging. Dat dit ongunstige effecten kan hebben voor de verhuurder en dat die dan misschien op zoek gaat naar andere mogelijkheden, is duidelijk. En dat dit dus gevolgen kan hebben voor het aanbod aan huurwoningen, ook dat ligt op de loer. Aangezien we nog een tekort hebben in Nederland aan huurwoningen én koopwoningen zal de totale woningvoorraad hier niet beter of slechter van worden.

Zonder maximering ga je wellicht meer woningen in de huursector houden. Maar als die onbetaalbaar worden voor de gemiddelde huurder, dan schieten we daar met z'n allen ook niets mee op. Overigens zou deze situatie maar voor een beperkte periode relevant kunnen zijn. Als de inflatie weer op normale vlieghoogte is, dan zal deze regel niet veel redelijke verhuurders in de weg zitten.



**FLORIS ENGELKES**  
ALGEMEEN DIRECTEUR LABEL-UP

**In de parlementaire toelichting van het wetsvoorstel 'Wet Betaalbare Huur' staat opgenomen dat het doel van het wetsvoorstel is om meer, betere en betaalbare huurwoningen te realiseren.** Geen van deze doelstellingen wordt met het wetsvoorstel behaald.

In een rapport van Ortec Finance werd al aangegeven dat beleggers door alle maatregelen en ontwikkelingen hun woningen bij een huurmutatie zullen uitponden. Dat is precies wat wij ook in de praktijk zien. Wanneer woningen nog geoptimaliseerd kunnen worden naar de vrije sector (d.m.v. verduurzaming), is dat in veel gevallen lonend en vaak goed mogelijk. Kortom, veel woningen zullen worden verkocht en de woningen die overblijven worden juist aanzienlijk duurder door het afgenomen aanbod en de toegenomen vraag.

Beleggers en ontwikkelaars die geen gezond rendement kunnen maken, zullen op zoek gaan naar alternatieven. Wij zien nu al dat ze massaal uitwijken naar onze buurlanden. Gevolg? Door het bijbouwen ontstaat daar een kwalitatief betere, duurzamere en betaalbare woningmarkt.

Bereikt het wetsvoorstel dan echt niet het beoogde effect? Helaas, huurwoningen worden door het wetsvoorstel duurder en niet goedkoper. Een betere oplossing is het veel gehoorde "Bouwen, bouwen en nog eens bouwen". Om dat te bewerkstelligen zou de overheid tijdelijk tegemoet kunnen komen in rente- en ontwikkelingslasten, zodat het aantrekkelijker wordt voor ontwikkelaars om nieuwe woningen te bouwen. Uiteindelijk is dat natuurlijk de enige echte duurzame oplossing voor een gezonde en betaalbare woningmarkt.

## STELLING

# DE MAXIMERING VAN DE HUURSTIJGING IN DE VRIJE SECTOR MOET WEER WORDEN LOSGELATEN

# DOELBELEGGEN.NL

**FFP Congres 2023**  
11 oktober Den Bosch

*"Adviseer lijfrenteproducten die kunnen meeveranderen met de behoefte van de klant"*

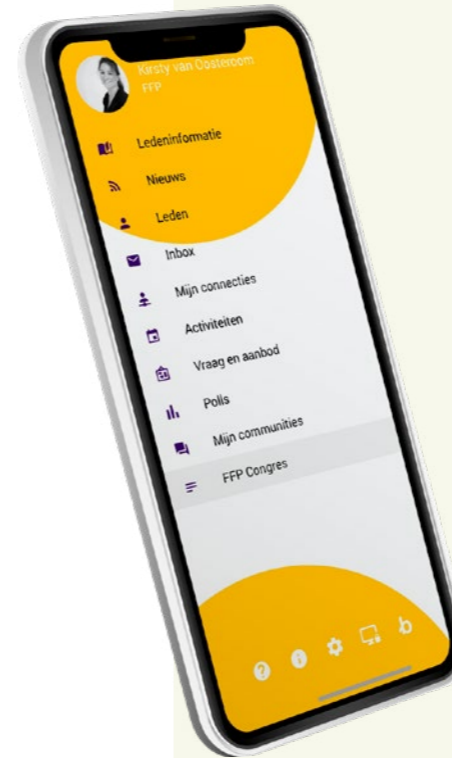
**Theo Gommer**  
Pensioenadvocaat en visionair

**Expertmeeting**  
Wet Toekomst Pensioenen



# ffpnieuws

## FFP-APP OP HET FFP CONGRES



Kom jij ook naar het FFP congres 'On the Move', woensdag 11 oktober a.s.? Zorg dan dat je de FFP-app hebt gedownload. Via deze app zullen we steeds meer activiteiten lanceren. Daarnaast zal de app nu ook ingezet worden als programma- en registratietool voor de jaarlijkse FFP evenementen, startend met het FFP Congres op 11 oktober.

In de FFP-app vind je straks jouw persoonlijk programma en houden we je op de hoogte van alle laatste ontwikkelingen rondom het FFP Congres. Ook op de congresdag zelf zal de app veelvuldig ingezet worden voor verschillende polls en vragen tijdens de expertmeetings en de plenaire sessies.

Bij de lancering van de app eind juni hebben alle aangesloten financieel planners een persoonlijke e-mail ontvangen met informatie en een eigen wachtwoord waarmee de FFP-app gedownload kan worden. Heb je vragen over het gebruik van de app of heb je hem nog niet gedownload? Neem gerust contact met ons op via 035-30 20 120 of via [communicatie@ffp.nl](mailto:communicatie@ffp.nl)

## BEZOEK DE FFP STAND

### NIEUW FFP PROMOTIEMATERIAAL BESCHIKBAAR!

**Nieuwsgierig naar onze nieuwe promotiematerialen? Kom dan tijdens het FFP Congres op 11 oktober a.s. langs bij onze stand waar we je meer vertellen over de verschillende promotiematerialen die we voor jou hebben gemaakt, zoals een CFP-lobbybord, flyers over financiële planning en diverse banners.**

#### SYMBOL OF EXCELLENCE

Onze ambitie is dat consumenten een gecertificeerd financieel planner zien, erkennen en herkennen als dé betrouw-

bare en transparante gesprekspartner voor deskundig advies over financiële levensvragen. Waarbij het CFP-keurmerk staat voor het 'symbol of excellence' in financiële planning.

#### KOM LANGS OP ONZE STAND OP HET INFORMATIEPLEIN

Benieuwd hoe jij deze nieuwe promotiematerialen kunt bestellen en inzetten om zo meer bekendheid naar buiten te genereren? Laat je in de stand informeren. Ook als je andere vragen hebt of zelf leuke ideeën hebt, zien we je graag bij onze

## FEDERATIE VERMOGENS PLANNERS GAAT OP IN STICHTING FFP



Vanaf 1 augustus 2023 zijn de vereniging en de stichting FVP opgegaan in de Stichting FFP. Alle leden van het huidige FVP zullen worden opgenomen in het CFP-register. FFP wordt per deze datum tevens eigenaar van het keurmerk FVP. FFP heet de vermogensplanners van harte welkom.



FFP-stand. Je vindt ons in de centrale hal, links voor de ingang van de plenaire zaal. Tijdens deze dag zijn, naast heel team FFP, zowel leden van de Adviesraad als leden van het Bestuur in onze stand aanwezig om jouw vragen te beantwoorden.



# Innovatie & Historie. Transparantie en Omvang.

DIA biedt alle vier in één, met de grootste Dow Jones Industrial Average index ETF verhandelbaar op Euronext Amsterdam.

Leer meer [ssga.com/etfs](https://ssga.com/etfs)

## ffpnieuws

### WERELDWIJD CONSUMENTEN- ONDERZOEK NAAR DE WAARDE VAN FINANCIËLE PLANNING

Wereldwijd onderzoek toont aan dat mensen die werken met CERTIFIED FINANCIAL PLANNER-professionals een betere kwaliteit van leven hebben, meer tevreden zijn met hun financiële situatie en meer financieel vertrouwen en veerkracht genieten.

Terwijl consumenten de druk van hoge inflatie, stijgende rentetarieven en de kosten van huisvesting blijven voelen, heeft een nieuwe studie die 4 oktober op World Financial Planning Day is gelanceerd, aangetoond dat consumenten die werken met een financieel professional beter af zijn, waarbij consumenten die werken met een CERTIFIED FINANCIAL PLANNER-professional de beste resultaten rapporteren.

Het 'FPSB Value of Financial Planning Research 2023' werd voor Financial Planning Standards Board Ltd. (FPSB) en FFP uitgevoerd door onafhankelijk onderzoeksbureau MYMAVINS. Het onderzoek



is dit jaar gehouden onder geadviseerde en niet-geadviseerde consumenten van 25 jaar en ouder, met een inkomen van meer dan € 60K per jaar en/of met een bezit van meer dan € 25K aan belegbare activa in 15 landen, waaronder Nederland.

De studie onderzoekt de waarde van financiële planning en meet de financiële en niet-financiële impact van financiële planning op kwaliteit van leven, financieel vertrouwen,

financiële tevredenheid en de ervaring, terwijl de mythes rond financiële planning worden ontkracht en de toekomst van het beroep wordt geanalyseerd.

Vanaf deze week zal FFP met de Nederlandse resultaten via diverse media in de markt aandacht geven aan de toegevoegde waarde van financiële planning die dit onderzoek aan de dag legt.



CERTIFIED FINANCIAL PLANNER



FINANCIAL PLANNING STANDARDS BOARD

& GOMMER  
PENSIONS GROUP

## Pensioen, zoals jij het wilt!

*Iedereen verdient financieel welzijn*



# FFP

bedankt alle partners

## FONDSSEN PLATFORM

**VRY** VAN FINTESSA

**ARGENTA**

**nationale  
nederlanden**

**Centraal  
Beheer**

**Meerdervoort**

**a.s.r.**

**Vanguard**  
VALUE TO INVESTORS

**Omniplan**  
Delivering Personal Finance

**STATE STREET GLOBAL  
ADVISORS  
SPDR**

**OAKK**  
BEHEERD BELEGGEN

**Dimensional**  
DIMENSIONAL FUND ADVISORS LTD.

**figlo**

**ohv**  
Vermogensbeheer

**theindex|people**

**mogelijk**  
FINANCIERT VASTGOED

**Lindenhaeghe**  
ontdek, ontwikkel, ontjaar

**brand  
new  
DAY**

**DOELBELEGGEN**

**NNEK**

**CANDRIAM**  
A NEW YORK LIFE INVESTMENTS COMPANY

**LOMBARD ODIER**  
LOMBARD ODIER JARLES HERTSCH

**NEUBERGER BERMAN**

**cardano**

**Stan&Wende**  
rendement voor generaties

**DUKERS &  
BAELEMANS**

**asn bank**

**Triodos  
Investment  
Management**

**PrivateWealthSupport**

**CAPITAL  
GROUP**

# ffpnieuws

WE  
WANT  
YOUR  
FEEDBACK

## LEZERSONDERZOEK: HOE BEOORDEEL JIJ MAGAZINE PLAN?

Inmiddels is dit al weer de 5e editie van magazine Plan. Het magazine van en voor de gecertificeerd financieel planner. In 2022 zijn we van start gegaan met het uitgeven van een fysiek blad vanuit de Stichting FFP, specifiek gericht op trends en ontwikkelingen die relevant zijn voor jou als financieel planner.

Wij zijn erg benieuwd naar jouw ervaringen en hoe jij het blad tot nu toe waardeert,

waar verbeterpunten zitten en uiteraard of je nog goede nieuwe ideeën hebt waarmee wij als redactie van het magazine aan de slag kunnen.

### HELP JE MEE?

Jouw mening is voor ons erg waardevol. We hopen daarom dat je 3 minuten van je tijd wilt besteden aan het beantwoorden van onze lezersenquête. Deelname is geheel anoniem. Scan de QR-code en vul de vragenlijst in.



Doe mee en scan de QR-code.

## Behaal je PE CFP-punten bij Lindenhaeghe

Programma	Vorm	CFP-punten	SEH-punten
Menskant in de financiële planning	Op locatie	6 PT	6 A
Adviseur van de ondernemer	Op locatie en in de Virtual Classroom	6 PT	6 B
Woning financieren anno 2023	Op locatie en in de Virtual Classroom	6 PT	6 A
Estate Planning	Op locatie en in de Virtual Classroom	12 PT	12 B
Kennis en vaardigheden bij vermogensadvies	Op locatie	12 PT	12 B
Vermogensopbouw binnen een financieel plan	Op locatie	6 PT	6 B
Vermogensrecht en financiële afhankelijkheid	Op locatie en in de Virtual Classroom	12 PT	12 (6 A en 6 B)
Woningverhuurhypotheek	E-learning	3 K&A	3 B



Scan de QR-code of ga direct naar [www.lindenhaeghe.nl/pe-cfp](http://www.lindenhaeghe.nl/pe-cfp)

Lindenhaeghe

WIE:

## ANASTASIA DE VRIES

WAT: STAGIAIRE OP FFP BUREAU  
SINDS: AUGUSTUS 2023



**Ik ben Anastasia de Vries, 21 jaar oud en ik kom uit het mooie Nijmegen. Momenteel bevind ik mij in de laatste fase van mijn studie Finance, Tax and Advice aan de HAN.**

Tijdens mijn studie ben ik erachter gekomen dat ik enorm geïnteresseerd ben in het vakgebied Financiële Planning. Het lijkt mij fantastisch om een verschil te kunnen maken door de huidige situatie in kaart te brengen, de wensen en behoeften van de klant te analyseren en daar vervolgens een advies over te geven. De combinatie van het sociale en het technische (het uiteindelijke financiële plan) lijkt mij prachtig aan het werk.

Ter afronding van mijn studie doe ik het komende halfjaar onderzoek bij FFP. Mijn onderzoeksvraag is *“Welke rol kan Stichting FFP spelen in de verduurzaming van de financiële sector?”* Voorafgaand aan mijn onderzoek ben ik met verschillende bedrijven in gesprek gegaan. Een gemeenschappelijk aspect dat naar voren kwam in deze gesprekken was dat de bedrijven enthousiast zijn om ‘duurzaamheid’ te integreren in hun adviezen. Niettemin ontbreekt hen nog aan (volledige) kennis over de mogelijkheden en worstelen zij met wat hun rol als financieel adviseur op dit gebied kan zijn.

Een onderzoek van de HAN University of Applied Science in samenwerking met Adfiz en het Register Belastingadviseurs (2022) naar de potentie van duurzaam financieel advies, bevestigt de duurzaam-

**in de spotlight.**

heidsambitie van een groot deel van de financieel adviseurs. Meer dan de helft van de financieel adviseurs neemt het thema duurzaamheid echter nog niet standaard mee in een adviesgesprek. Tegelijkertijd blijkt uit onderzoek dat consumenten en ondernemers zich grote zorgen maken over de (financiële) gevolgen die de duurzaamheidstransitie met zich meebrengt.

Met mijn onderzoek wil ik kijken hoe FFP de gecertificeerde financieel planners meer sturing kan geven in de ontwikkeling naar ‘duurzaamheid’ als een vast onderdeel in het integrale advies. ●

### AFSTUDEREN BIJ FFP BUREAU

Van eind augustus 2023 tot begin 2024 versterkt Anastasia de Vries als afstudeerstagiaire het FFP bureau. Haar scriptie richt zich op de vraag welke rol Stichting FFP kan spelen in de verduurzaming van de financiële sector. Vanuit het bureau zal zij naast de nodige deskresearch ook diverse diepte-interviews en vragenlijsten uitzetten om de hoofdvraag te kunnen beantwoorden en een gedegen advies te geven. Als CFP-professional kun je binnenkort dus misschien een telefoontje of mail van haar verwachten met een aantal vragen die kunnen helpen in haar onderzoek.

## colofon.

### Uitgever

FFP  
Landdrostdreef 124  
Tower 19, 17e verdieping  
1314 SK Almere  
T: 035-30 20 120

### Hoofredactie

Oostdam & Partners  
Suzanne Wijers  
suzanne@oostdam-partners.nl

### Aan deze uitgave werkten mee:

Ingeborg Bes, Henri Drost,  
Mark Dukers, Nanda Hofstede,  
Chantal van Oijen, Paul Oostdam,  
Kirsty van Oosteroom, Tom Oude Avenhuis,  
Suzanne Wijers

**Fotografie** Raphaël Drent  
**Design** Seña Ontwerpers  
**Druk** Drukkerij Zalsman

Probeer  
1 maand  
gratis uit!

# Personal Finance Planner

Een compleet en betrouwbaar cloud-based platform waarmee u uw klanten optimaal adviseert en de financiële en fiscale situatie van huishoudens grondig doorrekent.

Wilt u meer weten over de mogelijkheden van onze financiële software? Maak dan een afspraak voor een demo of vraag een gratis proeflicentie aan.



**Omniplan**  
Delivering Personal Finance

[www.omniplan.nl/demo-aanvragen](https://www.omniplan.nl/demo-aanvragen)

# Investeer met zekerheid in uw toekomst



TOT  
**7,5%**  
RENDEMENT

Scan de  
QR-code voor  
meer informatie



088 770 44 44  
[meerdervoort.com](https://meerdervoort.com)

**Meerdervoort**<sup>®</sup>