

FFP Congres 2023

Hoe ziet jouw adviespraktijk er over 5 jaar uit?



Introductie



Willem Johannesma
Managing Partner

OAKK Capital partners



Jeff de Haan
Strategic Advisor

OAKK Capital partners



Richard Feenstra
Vice President

Dimensional Fund Advisors

Wie is Dimensional Fund Advisors?



- ✓ Beleggingen op basis van financiële wetenschap
- ✂ Adviseursondersteuning door communicatie, beleggingen en strategie
- 🚀 Een ruim aanbod van strategieën afgestemd op de behoeften van de klant

Wie is OAKK?

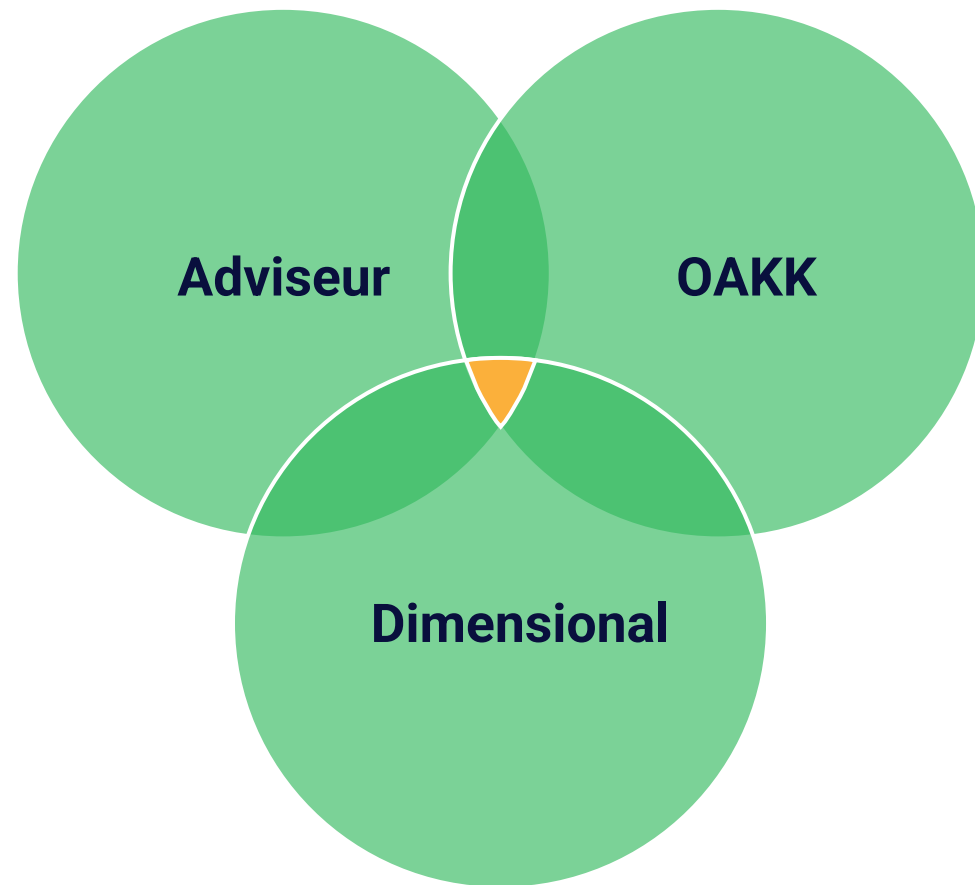


✓ Hoogwaardige beleggingsoplossingen zoals Dimensional laagdrempelig beschikbaar

✂ Alleen beschikbaar via een financieel adviseur

🚀 Finner 5 sterren beoordeling en Beste Aanbieder Lijfrente 2023

Co-creatie leidt tot succes



Agenda



- 10 jaar terug in de tijd...
- 3-Horizons Framework
- Horizons voor de Nederlandse adviseurs
- Resultaten Global Advisor Study in samenwerking met OAKK
- Vandaag de dag...
- Co-creatie leidt tot succes

10 jaar terug in de tijd...



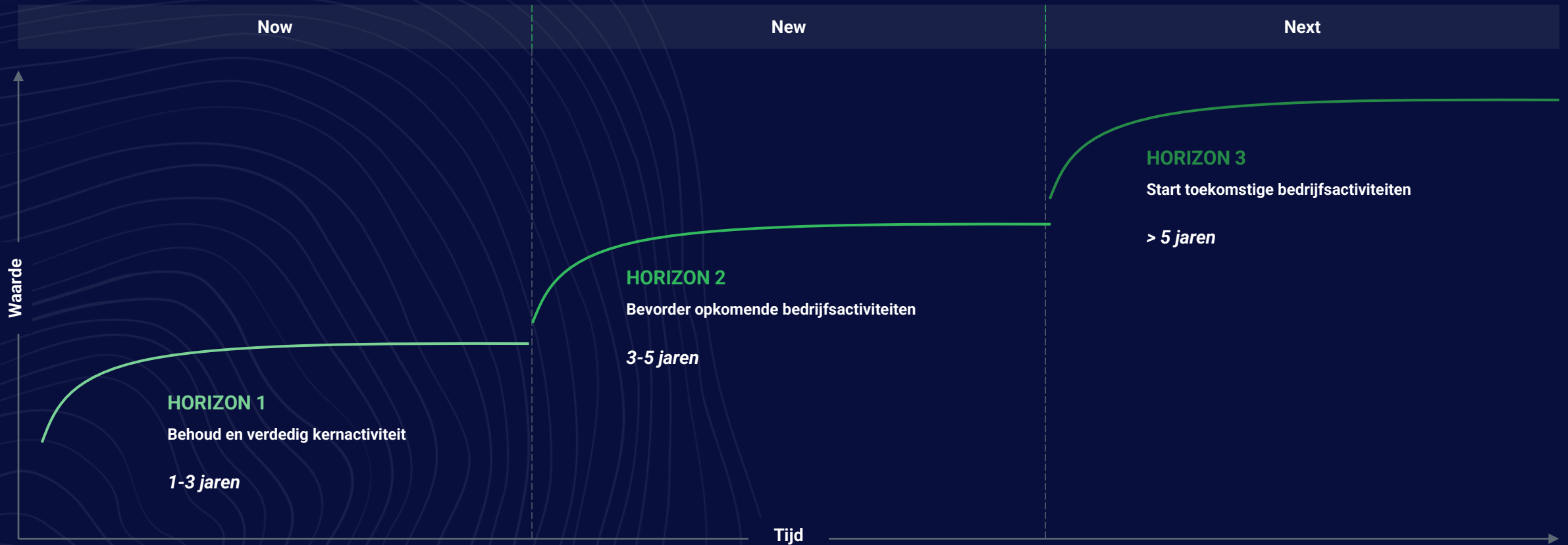
Levita Lifestyle Financial Planning

- **Onbekendheid** dat vermogen thuis hoort bij de financieel planner
- Géén 'mainstream' **verdienmodel**
- Géén '**best practices**' in Nederland
- Géén / weinig **lijfrente mogelijkheden**
- Géén '**modern finance**' **beleggingsportefeuilles** beschikbaar
- Géén duidelijke **communicatiemiddelen** voor adviseurs en klanten
- Niet de juiste **tools** beschikbaar

McKinsey's Three Horizons Model



Manage your business – Now, New and Next



Horizons voor Nederlandse adviseurs



HORIZON 1

1-3 jaar

- Core business intact houden
- Wet Toekomst Pensioen
- Aanbevelingsstrategie
- Communicatie framework
- Klantervaring optimalisatie

HORIZON 2

3-5 jaar

- Artificial Intelligence
- *Next Gen* oplossingen
- Outsource mogelijkheden
- Klantervaring optimalisatie

HORIZON 3

5+ jaar

- Bedrijfsopvolging
- Waardering onderneming
- Verkoop onderneming
- Klantervaring optimalisatie

Horizons voor Nederlandse adviseurs



HORIZON 1

1-3 jaar

- Core business intact houden
- Wet Toekomst Pensioen
- Aanbevelingsstrategie
- Communicatie framework
- Klantervaring optimalisatie

Aanbevelingsstrategie



Belangrijkste redenen waarom klanten geen aanbeveling doen

1. Nooit gevraagd.
2. Ik weet niet met wie mijn adviseur wil samenwerken.
3. Ik weet niet hoe ik moet uitleggen wat ze doen.
4. Ik weet niet hoe ik een aanbeveling kan doen.
5. Te privé.
6. Te riskant als de relatie niet werkt.
7. Ik heb geen goede ervaring om aan te bevelen.

Aanbevelingsstrategie



Waar kunnen we jou mee helpen?

- **Tips & tricks voor het stimuleren van aanbevelingen van klanten**
 - Motiveren, vereenvoudigen, verhogen van de klantervaring, beperken van je focus, informeer, vraag, stel voor & Follow-up
- **Structuur aanbrengen in je aanbevelingsproces**
 - Checklist
- **Op zoek naar je 'ideale klant'**
 - Hoe zou je de klanten die jou het beste van dienst kunnen zijn beschrijven?
- **Communiceren van het aanbevelingsproces**
 - Opstellen van een gedocumenteerd aanbevelingsproces



Horizons voor Nederlandse adviseurs



HORIZON 1

1-3 jaar

- Core business intact houden
- Wet Toekomst Pensioen
- Aanbevelingsstrategie
- Communicatie framework
- Klantervaring optimalisatie

HORIZON 2

3-5 jaar

- Artificial Intelligence
- *Next Gen* oplossingen
- Outsource mogelijkheden
- Klantervaring optimalisatie

HORIZON 3

5+ jaar

- Bedrijfsopvolging
- Waardering onderneming
- Verkoop onderneming
- Klantervaring optimalisatie

Horizons voor Nederlandse adviseurs



HORIZON 1

1-3 jaar

- Core business intact houden
- Wet Toekomst Pensioen
- Aanbevelingsstrategie
- Communicatie framework
- Klantervaring optimalisatie



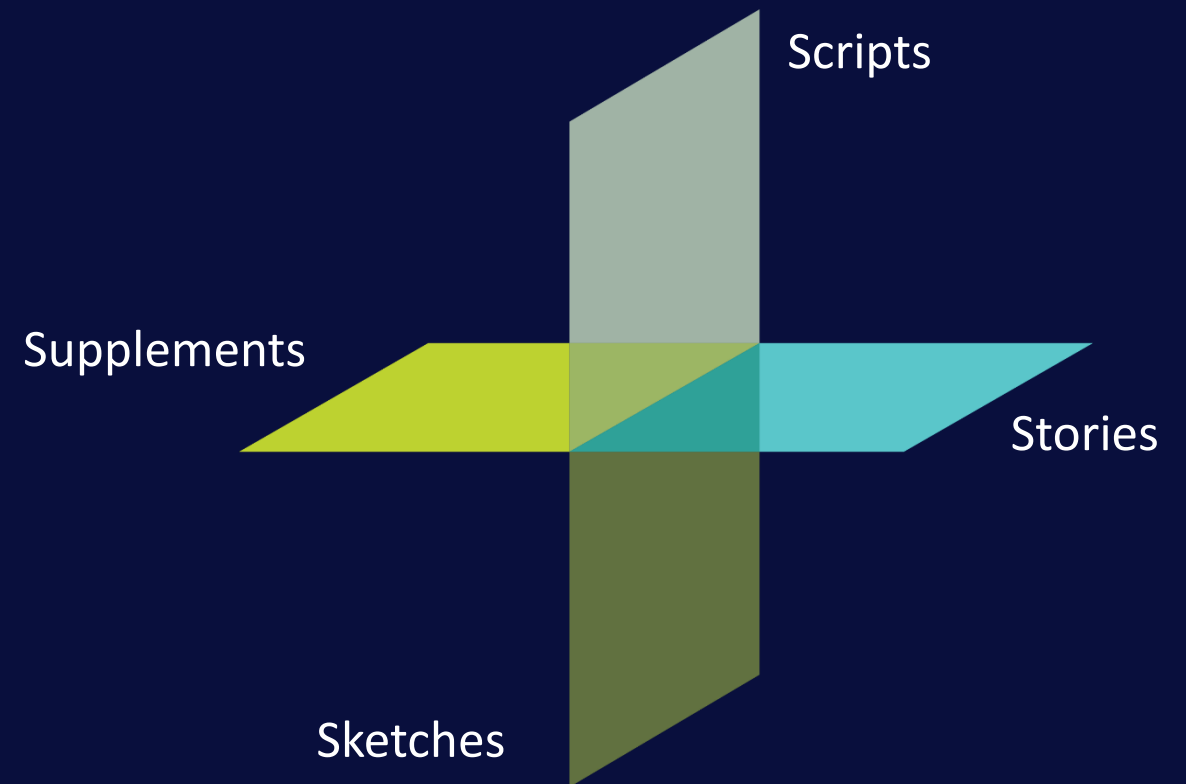
Hoe ziet jouw adviespraktijk er over 5 jaar uit?

11 oktober 2023

Dimensional 4S Framework™ voor Effectieve Klantcommunicatie



Dimensional heeft het 4S Framework™ ontwikkeld om je te helpen bij het personaliseren van je klantcommunicatie met behulp van (1) **scripts**, (2) **stories**, (3) **sketches** en (4) **supplements**.



Klantervaring optimalisatie



- **Global Advisor Study (GAS)**

Een van de grootste *benchmarkonderzoeken* onder advieskantoren wereldwijd. Een initiatief (studie) waarbij Dimensional al 13 jaar informatie verzamelt van advieskantoren en vermogensbeheerders met als doel om kantoren inzicht te bieden in hun bedrijfsvoering en wat er nodig is om het bedrijf gereed te maken voor de toekomst.

- **Global Investor Study (GIS)**

Als adviseur weet je als geen ander hoe belangrijk het is om goede relaties op te bouwen met je klanten en een belangrijk element hierbij is het *luisteren naar je klanten*. Maar het kan vaak lastig zijn om eerlijke en onderbouwde *feedback* van jouw relaties te ontvangen. Dit onderzoek helpt om inzicht te krijgen in hoe jouw klanten de dienstverlening ervaren en wat zij van jou als adviseur verwachten.

Horizons voor Nederlandse adviseurs



HORIZON 1

1-3 jaar

- Core business intact houden
- Wet Toekomst Pensioen
- Aanbevelingsstrategie
- Communicatie framework
- Klantervaring optimalisatie

HORIZON 2

3-5 jaar

- Artificial Intelligence
- *Next Gen* oplossingen
- Outsource mogelijkheden
- Klantervaring optimalisatie

HORIZON 3

5+ jaar

- Bedrijfsopvolging
- Waardering onderneming
- Verkoop onderneming
- Klantervaring optimalisatie

Horizons voor Nederlandse adviseurs



HORIZON 2

3-5 jaar

- Artificial Intelligence
- Next Gen oplossingen
- Outsource mogelijkheden
- Klantervaring optimalisatie

Artificial Intelligence



- Automatisering klantenservice
- Automatisering financiële planning
- Klant ontdekking en informatie documentatie



Horizons voor Nederlandse adviseurs



HORIZON 1

1-3 jaar

- Core business intact houden
- Wet Toekomst Pensioen
- Aanbevelingsstrategie
- Communicatie framework
- Klantervaring optimalisatie

HORIZON 2

3-5 jaar

- Artificial Intelligence
- *Next Gen* oplossingen
- Outsource mogelijkheden
- Klantervaring optimalisatie

HORIZON 3

5+ jaar

- Bedrijfsopvolging
- Waardering onderneming
- Verkoop onderneming
- Klantervaring optimalisatie

Horizons voor Nederlandse adviseurs



HORIZON 3

5+ jaar

- Bedrijfsopvolging
- Waardering onderneming
- Verkoop onderneming
- Klantervaring optimalisatie

Gemiddeld duurt het **7 jaar**
om een bedrijf te verkopen

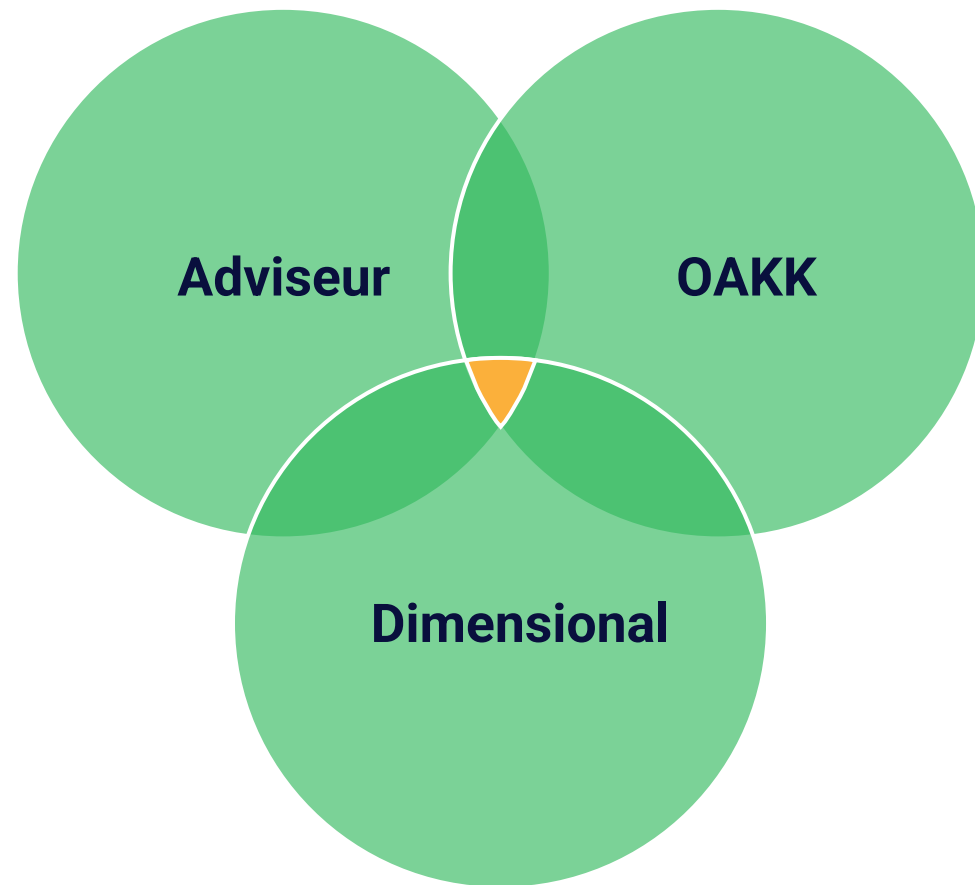
Doorlopende inkomsten verhogen de waarde van je bedrijf

Vandaag de dag...



- Vermogen hoort thuis bij de financieel planner; *wie het vermogen beheert, beheert de klant*
- Duidelijk **verdienmodel** die goed is voor de financieel planner én de klant
- *'Best Practices'* te vinden; zowel in Europa, wereldwijd, maar zeker ook in Nederland
- **Wet- en regelgeving** zijn zowel een uitdaging, als een **kans** (bijv.: Wet Toekomst Pensioen)
- **'World Class' beleggingsportefeuilles in beheer** beschikbaar voor de financieel planner
- **Communicatie Framework** en **Business Strategy Framework** beschikbaar voor adviseurs
- **Tools en technologie** beschikbaar

Co-creatie leidt tot succes



OAKK

FFP Congres 2023

Dank voor jullie aandacht!

Meer weten? Kom naar onze stand!



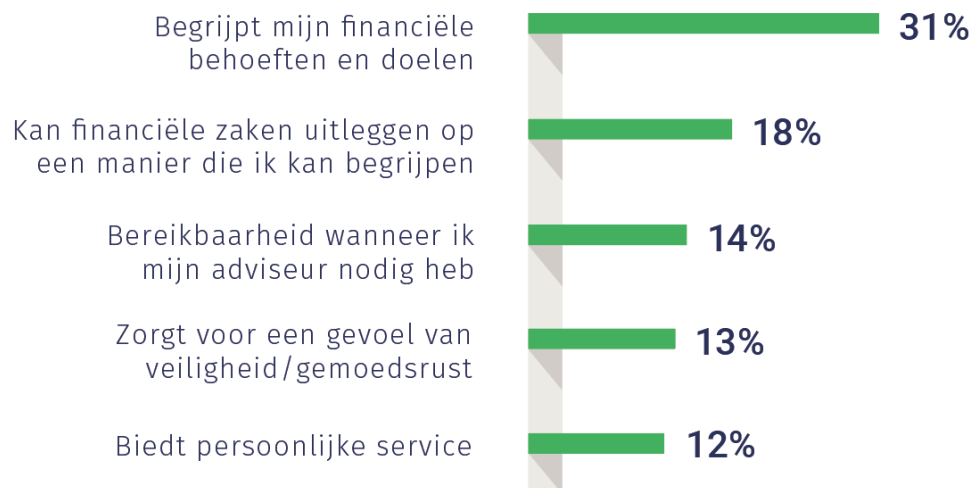
Klantervaring optimalisatie



Feedback

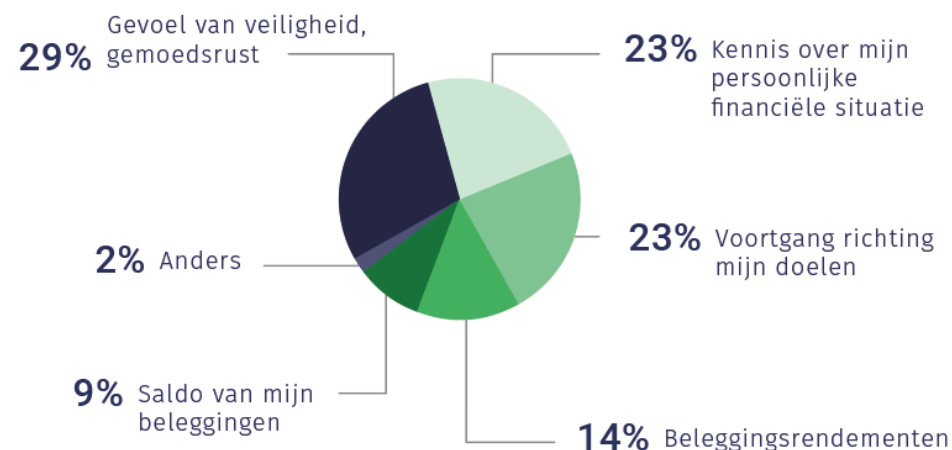
EIGENSCHAPPEN ADVISEUR

Top 5 meest gewaardeerde eigenschappen van de adviseur:



DE TOEGEVOEGDE WAARDE VAN ADVIES

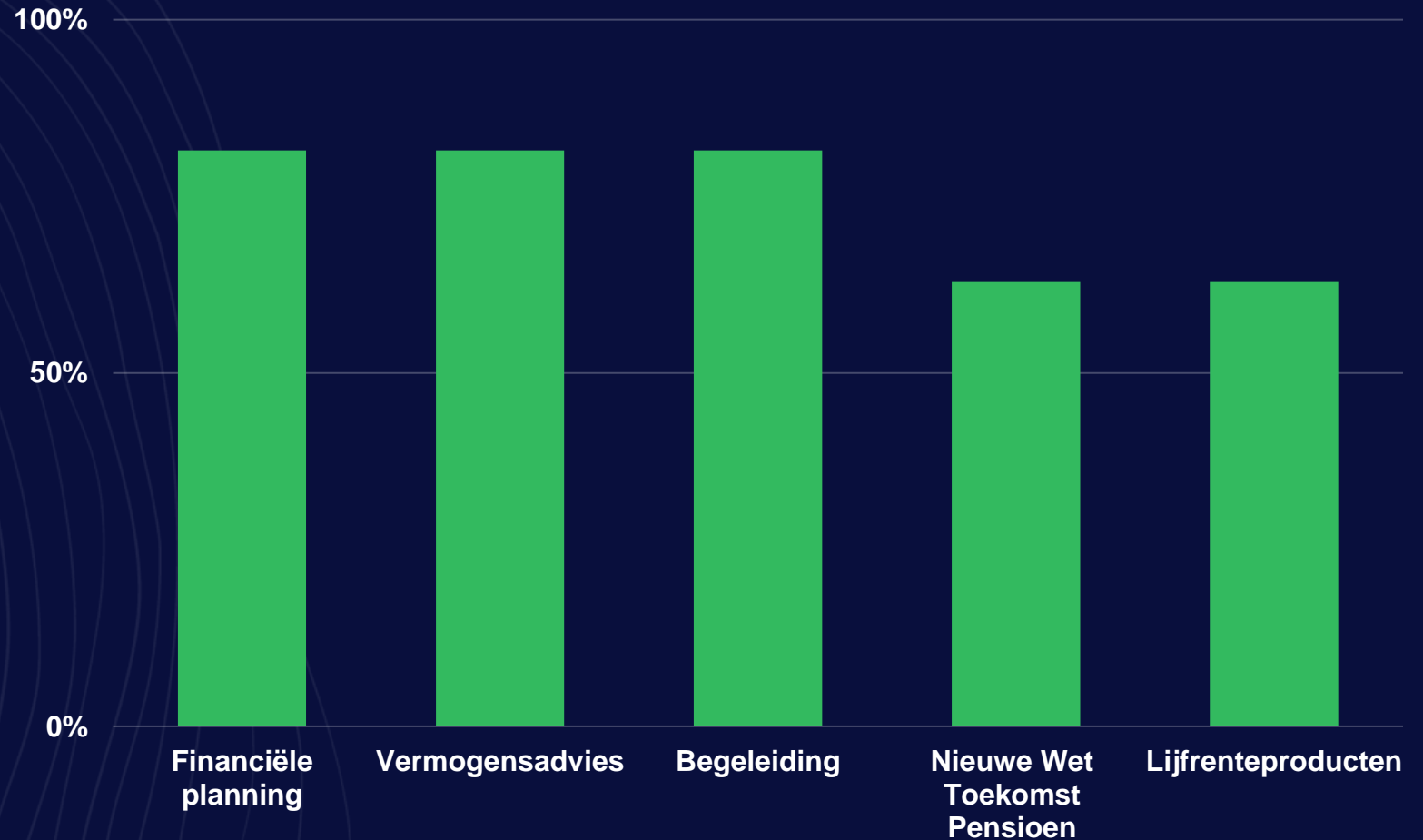
Hoe meet u de waarde van uw adviseur?



Resultaten Global Advisor Study



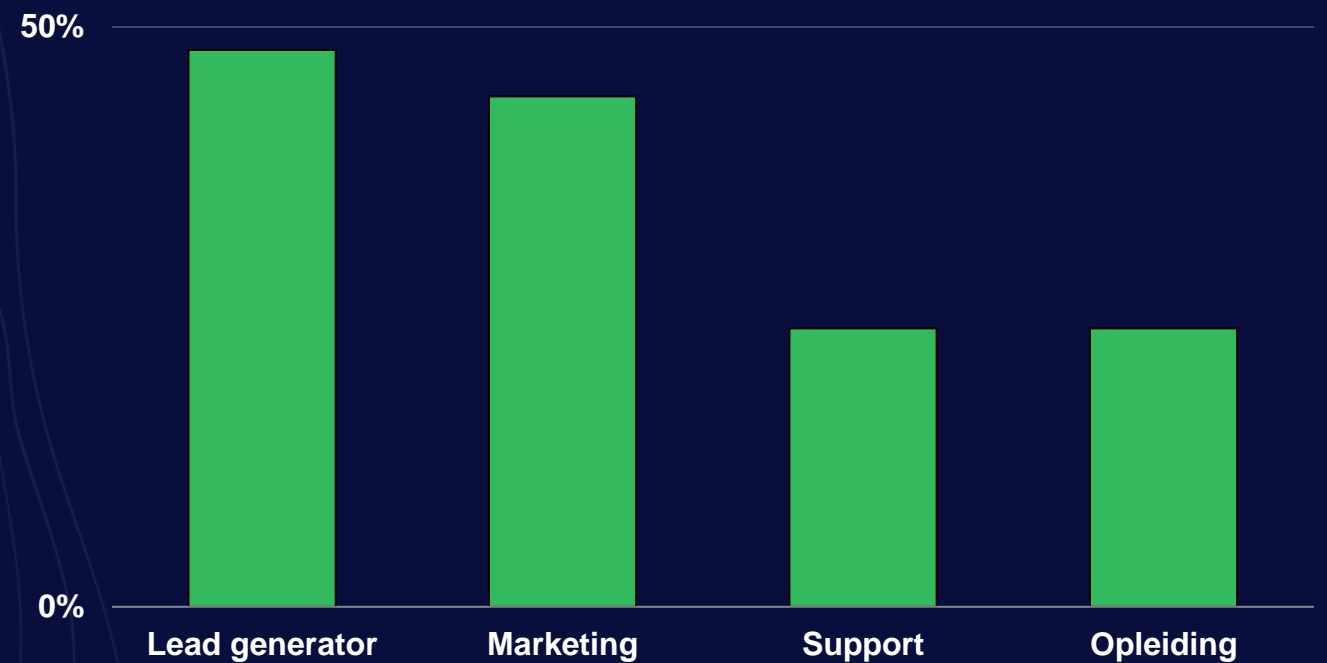
Grootste
kansen



Resultaten Global Advisor Study



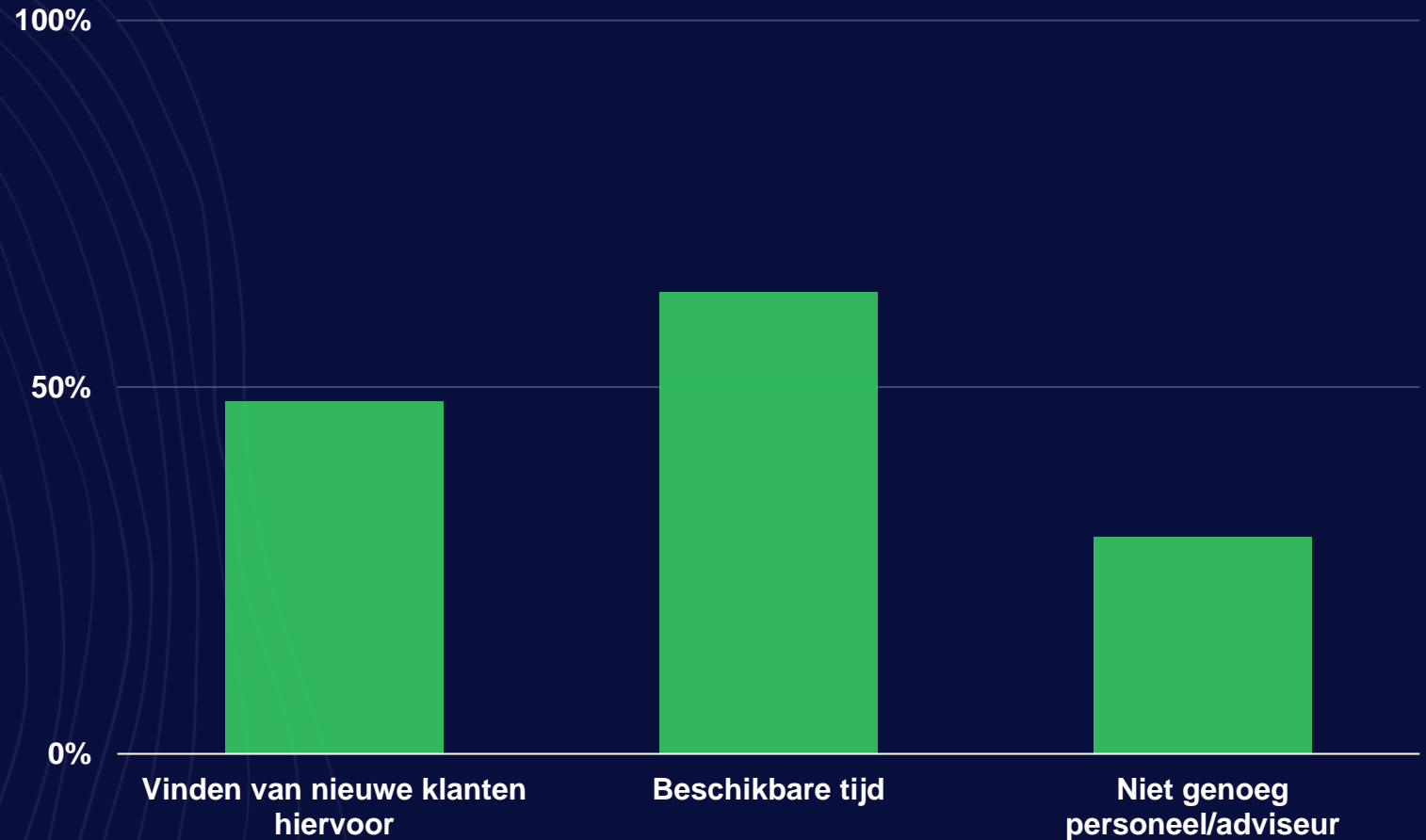
Outsource mogelijkheden



Resultaten Global Advisor Study



Grootste uitdagingen



Resultaten Global Advisor Study



Grootste Impact technologie

