



Renovatie

# Adviseur vergeet zichzelf opnieuw uit te vinden

Financieel adviseurs die zich wél aan de nieuwe omstandigheden aanpassen presteren veel beter.

**M**et de afschaffing van de retrocessie is het officieel. De wereld van financieel adviseurs is definitief veranderd. Maar uit onderzoek van Rotterdam School of Management, Erasmus University en Avéro Achmea blijkt dat dit besef nog niet echt geland is bij de beroepsgroep. De onderzoekers stellen dat er "een compleet andere vraag is, de wetgever scherpte de eisen aan, internet zorgt voor nieuwe businessmodellen en er ontstaat een andere

vooral aan 'de zachte kant'. Leiderschap, vak kennis, de structuur en cultuur van een vernieuwd businessmodel dragen voor 65% bij aan het slagen in het vinden van een nieuw verdienmodel. De meeste financieel adviseurs vertonen volgens het onderzoek "transactioneel leiderschap gericht op kortetermijnprestaties" en zijn weinig bezig met het ontwikkelen van nieuwe kennis. Adviseurs die toegang hebben tot veel nieuwe kennis scoren veel beter op ondernemerschap (+77%) en businessmodelvernieuwing (+74%). De financieel adviseur van nu heeft een ruimer instrumentarium tot zijn beschikking om

de risico's van zijn klant te beheersen. Werken op provisiebasis verandert in het aanbieden van meer integrale en preventieve oplossingen.

In plaats van klagen over de opgelegde restricties, doen adviseurs er goed aan de ondernemer in zichzelf aan de praat te krijgen en zichzelf opnieuw uit te vinden.

**"Financieel adviseurs benutten de nieuwe kansen onvoldoende"**

verhouding tussen aanbieder, klant en adviseur." Maar financieel adviseurs benutten onvoldoende de kansen die dat biedt. Degenen die dat wel doen presteren 29% beter", stellen de onderzoekers. Hoewel de snelle ontwikkeling van ICT extra mogelijkheden biedt om dienstverlening beter en efficiënter aan te bieden, zit de winst nog

## Eigenwijs 'Maak het zelf wel uit!'

Van alle Europeanen is de Nederlander het meest eigenwijs als het om zijn portefeuille gaat. Cijfers uit Europees onderzoek van Schroders.

**Q** Welke factoren spelen de grootste rol bij beleggingskeuzes?

**A**

	Europa	Nederland
Algemene economische situatie	42%	42%
Beleggingservaringen	38%	36%
Eigen analyse	36%	29%
Advies van derden (adviseur, bank...)	24%	16%
Marktgevoel en eigen inzicht	24%	45%
Advies van productaanbieders	21%	10%
Media (tv, magazines, internet)	20%	29%
Onafhankelijke financiële websites	18%	26%
Advies van vrienden of familie	14%	7%
De spanning van volatiele koersen	8%	8%
Volgzaam volgen van goeroes	4%	2%
Overig	2%	3%
Professioneel advies (gecombineerd)	40%	24%