

Nederland blaast partijtje mee in adviesinnovatie

“Zoveel mogelijk mensen helpen hun relatie met geld te doorgronden.” Dat is de missie van Hugh Massie, bedenker en directeur van Financial DNA Resources International. Volgens Massie biedt zijn benadering kansen voor het intermediair.

“Eerst inzicht in mensen en dan de cijfers – ‘Understanding people before numbers’ – past in een internationale trend van marktwerking en wet- en regelgeving.”

Het van origine Australische bedrijf Financial DNA met het hoofdkantoor in Atlanta (VS) heeft inmiddels ook in Nederland voet aan de grond gezet.

De ontwikkelingen rond Wft, MiFid en Nationaal Regime zijn herkenbaar, aldus Massie en passen binnen een internationale trend waar we sinds tien jaar oplossingen voor ontwikkelen. Dat Financial DNA in het AFM Hypotheken rapport van november 2007 wordt genoemd als voorbeeld van een excellente adviesmethodiek ziet hij dan ook als een bevestiging van het op de goede weg zijn.

Hugh Massie, die zelf ook financieel adviseur is geweest en nog regelmatig klanten begeleidt, was hiervoor gerenommeerd consultant bij Arthur Andersen in Zuid-Oost Azië. Hij spreekt uit eigen ervaring als hij het heeft over integriteit, transparantie, wet- en regelgeving. “Nederland staat aan de vooravond van een enorme transformatie.”

DIALOOG

“Nederland heeft een bijzondere positie in de ontwikkeling van financieel advies”, constateert Massie. “Julie cultuur is erg open. Ik merk dat iedere keer als ik een training geef aan adviseurs. De kern van adviseren is het ‘Knowing me knowing you’-principe. Als je als adviseur veel van jezelf durft te laten zien, wekt dat vertrouwen bij klanten en zullen zij ook meer bereid zijn dat te doen.”

Massie geeft vervolgens aan dat dat ook voor de financiële dienstverlening als sector geldt. Het naar elkaar kwetsbaar opstellen en in dialoog gaan over gemeenschappelijke uitdagingen brengt de professionaliteit van het vakgebied pas echt verder. “In Amerika hebben we de Financial Planning Association (FPA) als open platform. Via de jaarlijkse studiereis ben ik in 2005 in contact gekomen met Nederland. Ik zie dat de ontwikkeling bij jullie in een stroomversnelling komt. Het grote voordeel daarbij is dat jullie

elkaar makkelijk kunnen bezoeken en dat versterkt het vertrouwen. Op het gebied van Financial Life Planning heeft Nederland een verbindingsrol. De dialoog tussen adviseurs die bijvoorbeeld een opleiding hebben gevolgd bij het Kinder Instituut, de tools gebruiken van MoneyQuotient of gecertificeerd Financial DNA Wealth mentor zijn, zal alleen maar bijdragen aan meer ‘best-practices’ die een voorbeeld en inspiratie kunnen zijn voor anderen.”

Zelf is Massie er van overtuigd dat de uitdagingen die de sector te wachten staan marktpartijen overstijgen. “In de samenwerking tussen adviseurs, aanbieders, toezichhouders en supportbedrijven zal de sleutel voor een duurzame oplossing liggen.”

NIEUWE BUSINESSMODELLEN

Internationaal werken al meer dan duizend adviseurs met de Financial DNA adviesmethodiek. “Het is belangrijk voor het intermediair dat er voorbeelden zijn waaraan men zich kan optrekken en spiegelen. Naast kwaliteit van advisering, wat de basis is, is het belangrijk dat er een duurzaam verdienmodel onder ligt. Idealisme heb ik al heel veel gezien, maar daarmee alleen red je het niet.”

Het meest gangbare businessmodel dat hij internationaal tegenkomt, is het Assets Under Management-model (AUM) waarbij de adviseur beloofd wordt op basis van een percentage van het beheerde of onder advies zijnde vermogen. Door de introductie van het Nationaal Regime in Nederland zal dat model



hier meer gangbaar kunnen worden, verwacht Massie. Het Instituut voor Vermogensopbouw van William van der Maas uit Vlaardingen heeft laten zien dat je binnen een jaar deze stap op een bedrijfseconomisch gezonde manier kan zetten.

Daarnaast ziet Massie de combinatie tussen inventariseren, adviseren, implementeren en beheren verder professionaliseren. “In de keten van dienstverlening zul je duidelijk moeten communiceren wat je toegevoegde waarde is en hoe je daarvoor beloond wordt. Financial DNA helpt om je adviespraktijk op prijsconcurrentie te transformeren naar een waardecreërend businessmodel op feebasis. Keuzes maken en vanuit je eigen kracht en toegevoegde

waarde werken staan hierin centraal.”

VERTROUWEN EN COMMITMENT

In Nederland organiseert Financial DNA in samenwerking met Infa Software en het Noordnederlands Effektenkantoor introductieworkshops voor intermediair dat op zoek is naar nieuwe manieren van adviseren. Eén van de kernpunten en frustraties die telkens terugkomen zijn het vertrouwen en commitment van de klant. Vanuit een oprechte houding naar de klant wordt vaak veel goed werk verricht, waarna een klant toch niet de zaak doet.

“De verbinding met de klant zit ‘m niet in de transactie”, meent Massie,

“maar in de relatie, de communicatie en het vermogen waarmee je de klant zelfinzicht verschaft. Veel adviseurs die we coachen en begeleiden moeten één ding afleren: de oplossing voor de klant bedenken. Daarmee wordt een advies ‘het advies van de adviseur’ en wordt het niet door de klanten gedragen.”

Massie ziet veel adviseurs waarvoor dat eng is. “Veel van hun identiteit is opgehangen aan vakkennis en techniek, een noodzakelijke voorwaarde overigens. Maar klanten zijn juist op zoek naar zelfvertrouwen. Daarvoor moeten ze allereerst zichzelf goed leren kennen en hun relatie met geld begrijpen. Dat maakt hen weerbaar en stelt ze in staat de juiste keuzes te maken.

Inzicht in emoties en gedrag staan hierin centraal. En om dat goed te kunnen toepassen, trainen we adviseurs juist in deze vaardigheden ondersteund met schaalbare tooling via internet.”

“Zelfkennis van de adviseur vergroot het eigen zelfvertrouwen en straalt af op klanten”, zegt Massie. “Daarmee creëer je toegevoegde waarde waarvoor een prijs gevraagd kan worden. Er wordt daarbij niet meer op productniveau geconcurrerd, maar op intimiteit. En dat is waar veel adviseurs plezier in hebben en hun trots aan ontlenen.” ■

Voor meer informatie over Financial DNA in Nederland zie: www.financialdna.nl

ADVERTENTIE

Zekerheid door hoge garantie!

Wonen



Inkomen



Oudedagsvoorziening



Zekerheid

Clënten die vermogen willen opbouwen hebben veelal één ding gemeen, zij willen zekerheid over het te ontvangen bedrag op de einddatum, of bij tussentijds overlijden. Of het nu gaat om het aflossen van een (hypothecaire) lening, verruiming van het inkomen of een onbezorgde oude dag, Conservatrix biedt die zekerheid!

Hoge garantie

Conservatrix biedt levenproducten aan waarbij een aantrekkelijke garantie van 4% centraal staat ten aanzien van het kapitaal bij leven op de einddatum.

Gemakkelijk afsluiten

De producten van Conservatrix zijn gemakkelijk online af te sluiten via Cleo, het extranet van Conservatrix. Via Cleo heeft u tevens inzicht in de status van uw dossiers.

Meer informatie

Wilt u meer informatie over deze advieskansen of een afspraak maken met onze accountmanager bij u in de buurt? Bel dan (035) 548 08 72 of ga naar onze website www.conservatrix.nl/garantie.

Sinds  1872
Conservatrix
levensverzekeringen