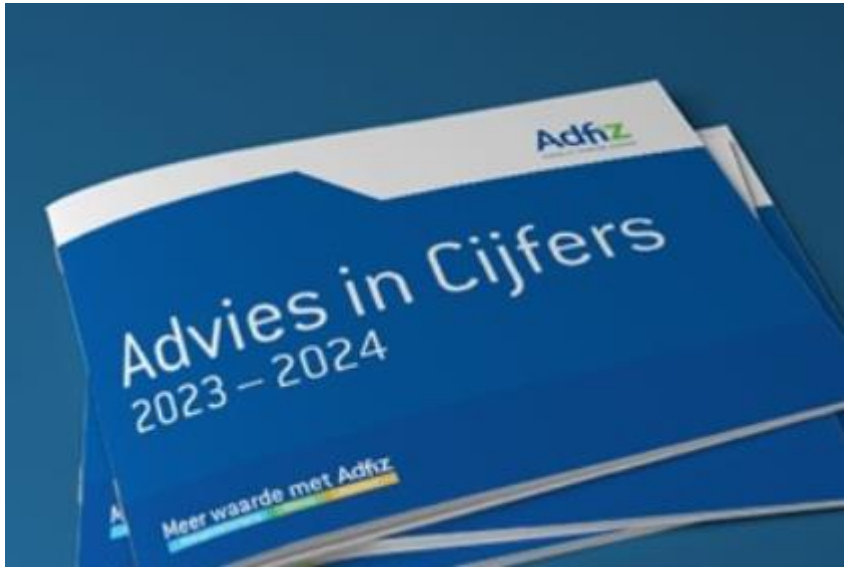
KOFFIEBREAK: HOE KAN IK DE NIEUWE ADVIES IN CIJFERS IN MIJN KANTOOR GEBRUIKEN

- Referentie en benchmark voor ondernemersvragen.
- Top 10 inzichten voor klantcommunicatie.

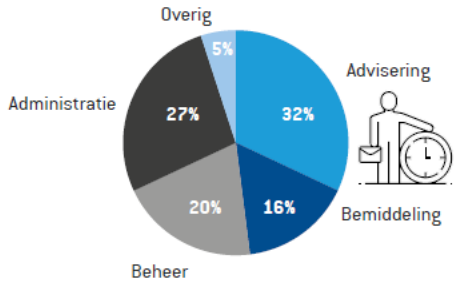


Meer waarde met Adfiz

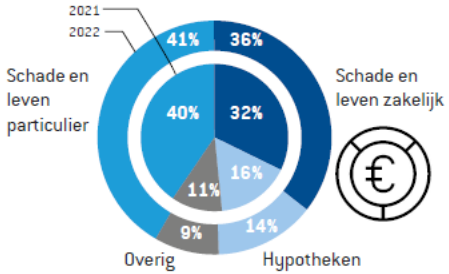
Belangenbehartiging | Kennis | Kwaliteit

REFERENTIE 1 – WERKZAAMHEDEN, MARKTSEGMENTEN EN PROFILERING

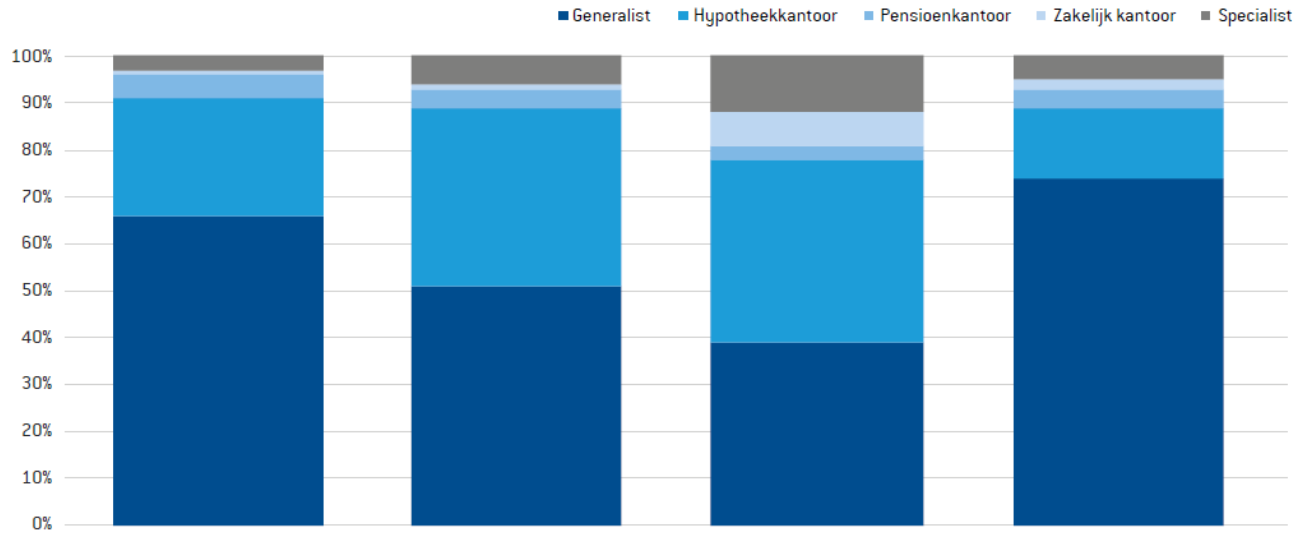
Figuur 1.11: tijdbesteding medewerkers



Figuur 1.12: omzetverdeling kantoor



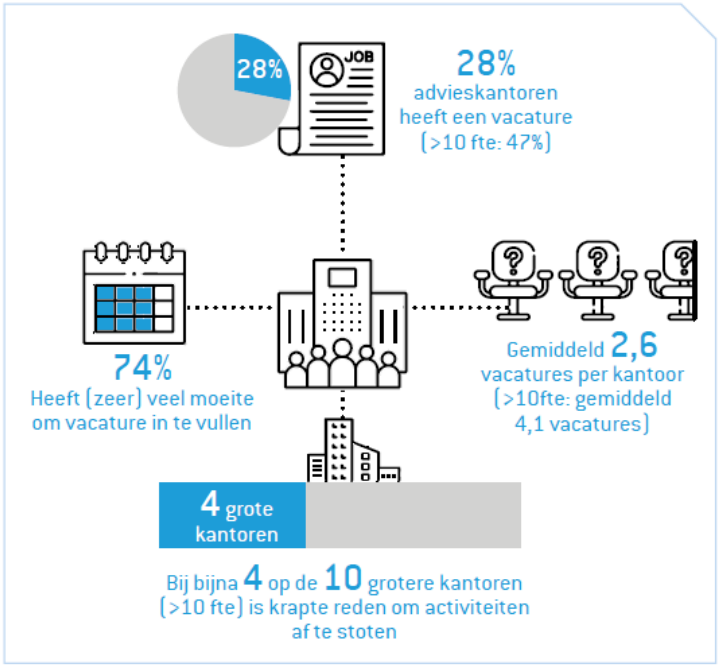
Figuur 1.14: businessmodel startende kantoren



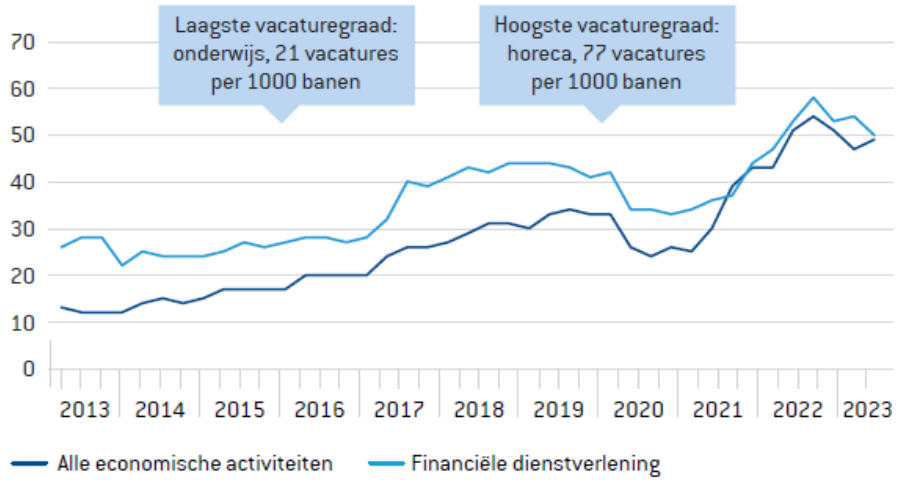
	Starters 2019	Starters 2021	Starters 2022	Markt 2022
Generalist	66%	51%	39%	74%
Hypotheekkantoor	25%	38%	39%	15%
Pensioenkantoor	5%	4%	3%	4%
Zakelijk kantoor	1%	1%	7%	2%
Specialist	3%	6%	12%	5%

Advies in Cijfers, pagina 12 en13

REFERENTIE 2 – ARBEIDSMARKT EN VACATURES



Figuur 1.17: openstaande vacatures adviessector



Figuur 1.18: openstaande vacatures per 1.000 banen

Meer waarde met Adfiz
Belangenbehartiging Kennis Kwaliteit

REFERENTIE 3 – OMZETONTWIKKELING

Figuur 1.19: aantal klanten particulier

	Gedaald	Gelijk	Gestegen
2020	Bij 6% met gemiddeld 7%	Bij 33%	Bij 61% met gemiddeld 6%
2021	Bij 13% met gemiddeld 6%	Bij 30%	Bij 58% met gemiddeld 20%
2022	Bij 10% met gemiddeld 3%	Bij 24%	Bij 66% met gemiddeld 12%

Figuur 1.21: totale omzet

	Gedaald	Gelijk	Gestegen
2020	Bij 6% met gemiddeld 5%	Bij 15%	Bij 80% met gemiddeld 11%
2021	Bij 7% met gemiddeld 7%	Bij 16%	Bij 76% met gemiddeld 9%
2022	Bij 13% met gemiddeld 6%	Bij 12%	Bij 75% met gemiddeld 11%

Bronnen: Adfiz

Figuur 1.22: omzet schade en leven zakelijk

	Gedaald	Gelijk	Gestegen
2020	Bij 7% met gemiddeld 3%	Bij 21%	Bij 72% met gemiddeld 8%
2021	Bij 5% met gemiddeld 5%	Bij 29%	Bij 67% met gemiddeld 9%
2022	Bij 5% met gemiddeld 5%	Bij 19%	Bij 76% met gemiddeld 12%

Figuur 1.23: omzet schade en leven particulier

	Gedaald	Gelijk	Gestegen
2020	Bij 10% met gemiddeld 3%	Bij 35%	Bij 56% met gemiddeld 6%
2021	Bij 11% met gemiddeld 5%	Bij 34%	Bij 55% met gemiddeld 11%
2022	Bij 6% met gemiddeld 4%	Bij 27%	Bij 66% met gemiddeld 10%

Figuur 1.24: omzet hypotheken

	Gedaald	Gelijk	Gestegen
2020	Bij 3% met gemiddeld 28%	Bij 13%	Bij 83% met gemiddeld 35%
2021	Bij 19% met gemiddeld 17%	Bij 15%	Bij 67% met gemiddeld 19%
2022	Bij 21% met gemiddeld 18%	Bij 38%	Bij 41% met gemiddeld 16%

Figuur 1.25: omzet overig

	Gedaald	Gelijk	Gestegen
2020	Bij 14% met gemiddeld 25%	Bij 40%	Bij 47% met gemiddeld 22%
2021	Bij 13% met gemiddeld 13%	Bij 36%	Bij 51% met gemiddeld 12%
2022	Bij 5% met gemiddeld 20%	Bij 40%	Bij 55% met gemiddeld 13%

Advies in Cijfers, pagina 16 en 17

REFERENTIE 4 – STRATEGISCHE FOCUS

	Onderwerp	Positie 2022	Gem. prioriteit	% Hoogste prioriteit	% Top 5 prioriteit	% Top 5 prioriteit 2022
1	Actief beheer portefeuille	2	2,4	29%	69%	70%
2	Groei binnen bestaande klanten	3	2,6	13%	53%	54%
3	Verhogen efficiëntie werkprocessen	4	2,9	10%	57%	61%
4 ↓	Groei in zakelijke markt	1	3,1	14%	51%	55%
5	Groei met nieuwe klanten	7	2,8	6%	38%	37%
6 ↑	Innoveren, benutten Fintech mogelijkheden	12	3,2	9%	37%	22%
7	Uitbreiden van adviesrol richting risicomanagement	8	2,8	4%	23%	24%

Figuur 4.4: prioriteiten in 2023

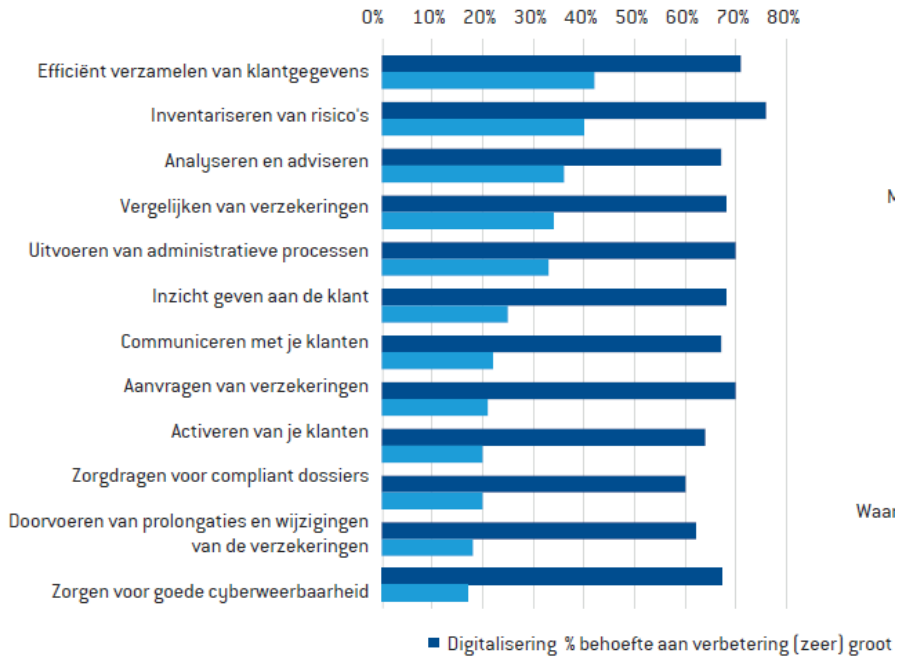
Onderwerp	% Top 5 prioriteit 1-5 fte	% Top 5 prioriteit >6 fte	verschil klein - groot	verschil klein - groot 2022
1. Innoveren, digitaliseren, benutten fintech mogelijkheden	24%	54%	-30%	-19%
2. Groei in zakelijke markt	41%	57%	-16%	-3%
3. Groei in particuliere markt	33%	17%	16%	27%
4. Verhogen efficiëntie werkprocessen	48%	63%	-15%	-16%
5. Verbetering beschikbare data	22%	37%	-15%	-1%
6. Betere communicatie waarde dienstverlening	35%	20%	15%	1%
7. Actief beheer portefeuille	74%	63%	11%	6%

Figuur 4.5: verschil top 5 prioriteit klein - groot

Advies in Cijfers, pagina 74-76

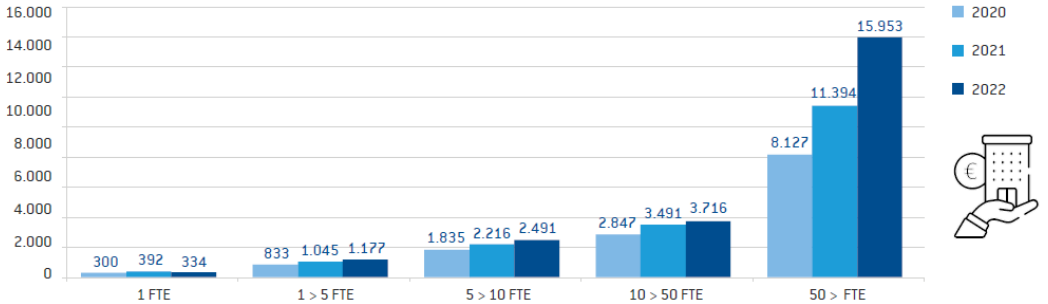
Meer waarde met Adfiz
Belangenbehartiging Kennis Kwaliteit

REFERENTIE 5 – DIGITALISEREN UITDAGINGEN EN BESPARINGEN

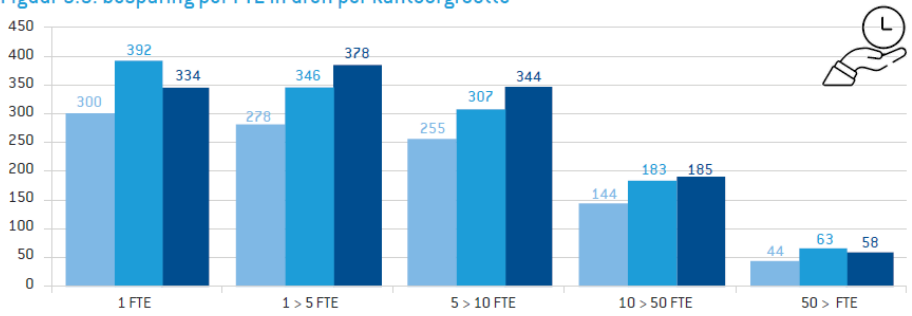


Figuur 4.6: behoefte aan betere digitale ondersteuning

Figuur 5.4: besparing in uren per kantoorgrootte



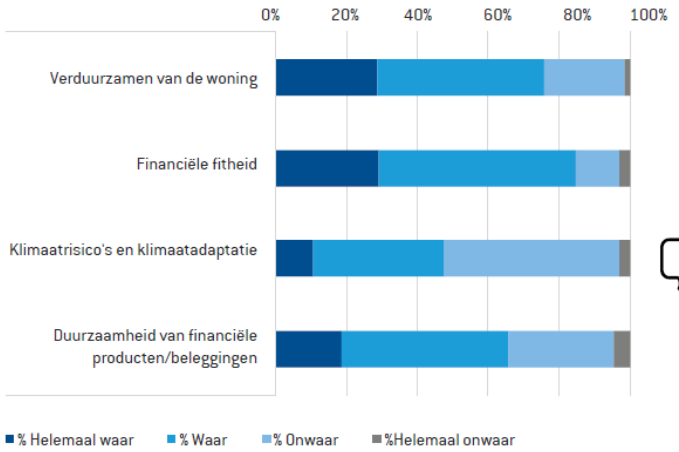
Figuur 5.5: besparing per FTE in uren per kantoorgrootte



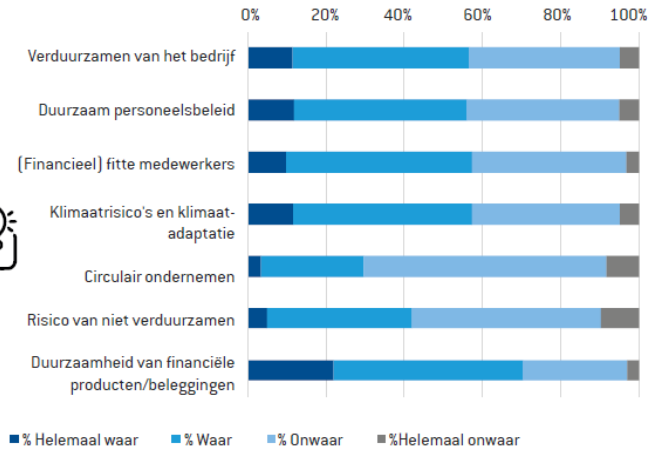
Advies in Cijfers, pagina 78-79, 85-86

Meer waarde met Adfiz
Belangenbehartiging Kennis Kwaliteit

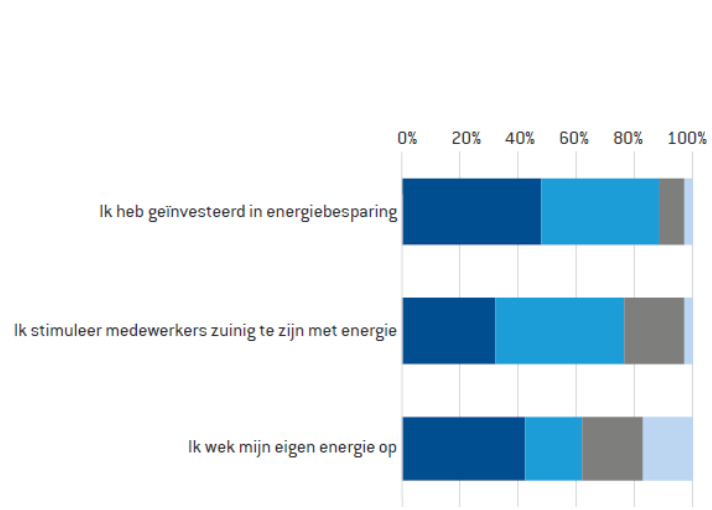
REFERENTIE 6 – DUURZAAM ADVISEREN EN DUURZAAM ONDERNEMEN



Figuur 2.37: onderwerp in adviesgesprekken met particuliere klanten



Figuur 2.38: onderwerp in adviesgesprekken met zakelijke klanten



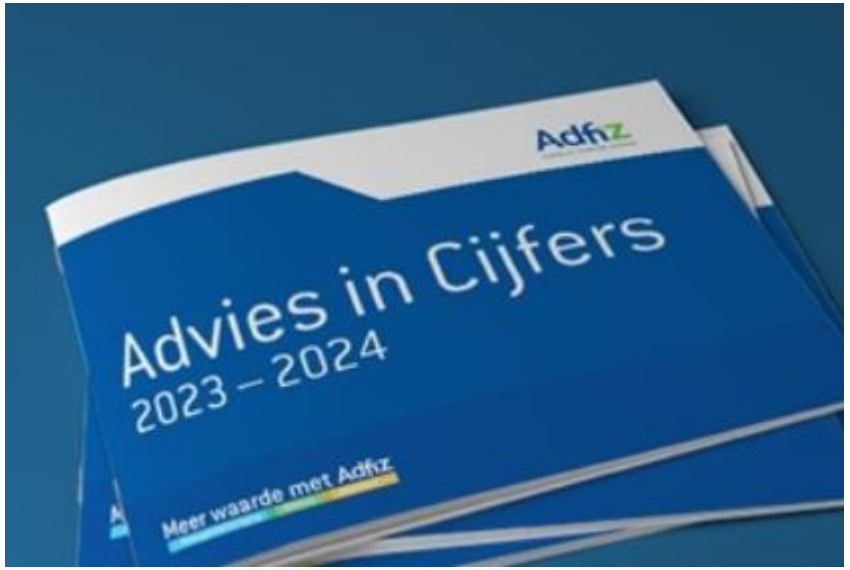
Figuur 4.9: energietransitie bij advieskantoren

Advies in Cijfers, pagina 47, 80-81

Meer waarde met Adfiz
Belangenbehartiging Kennis Kwaliteit

KOFFIEBREAK: HOE KAN IK DE NIEUWE ADVIES IN CIJFERS IN MIJN KANTOOR GEBRUIKEN

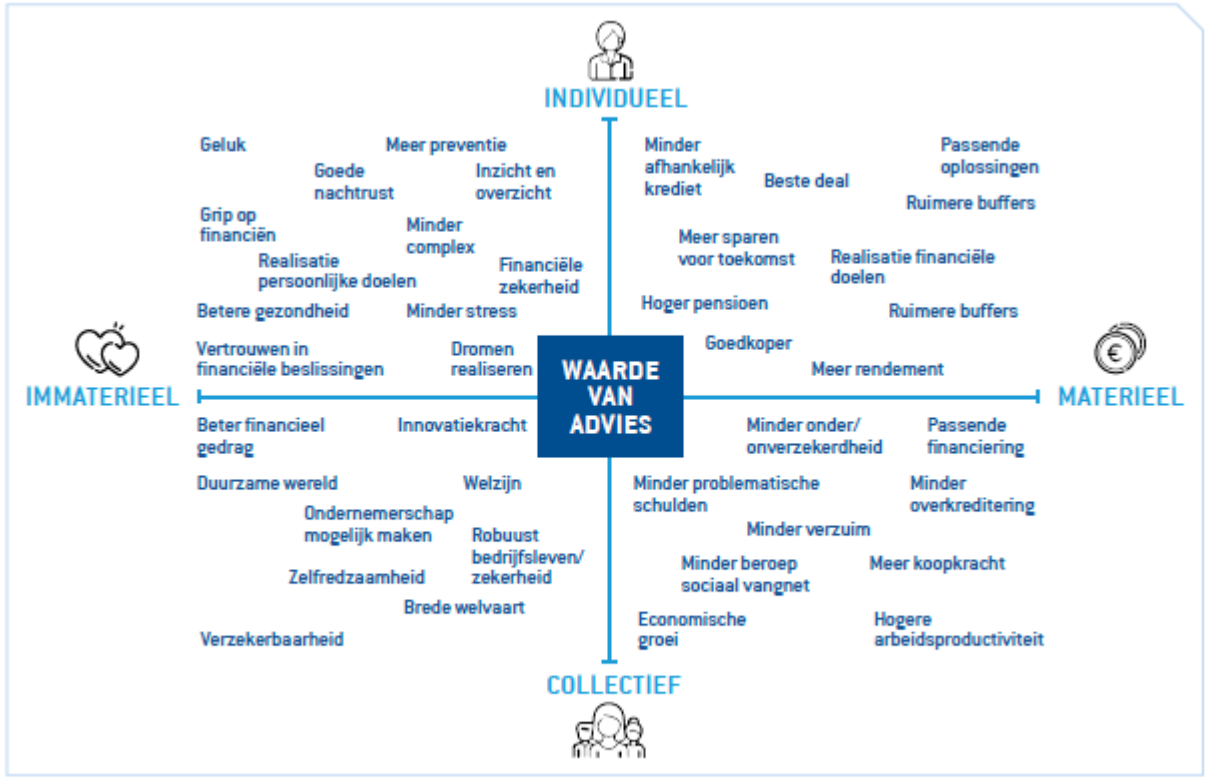
- Referentie en benchmark voor ondernemersvragen.
- Top 10 inzichten voor klantcommunicatie.



Meer waarde met Adfiz

Belangenbehartiging | Kennis | Kwaliteit

INZICHT 1 – BENOEM DAT ADVIES VEEL MEER OPLEVERT DAN DE KEUZE TUSSEN 2 PRODUCTEN



Figuur 2.1: waarde van advies model

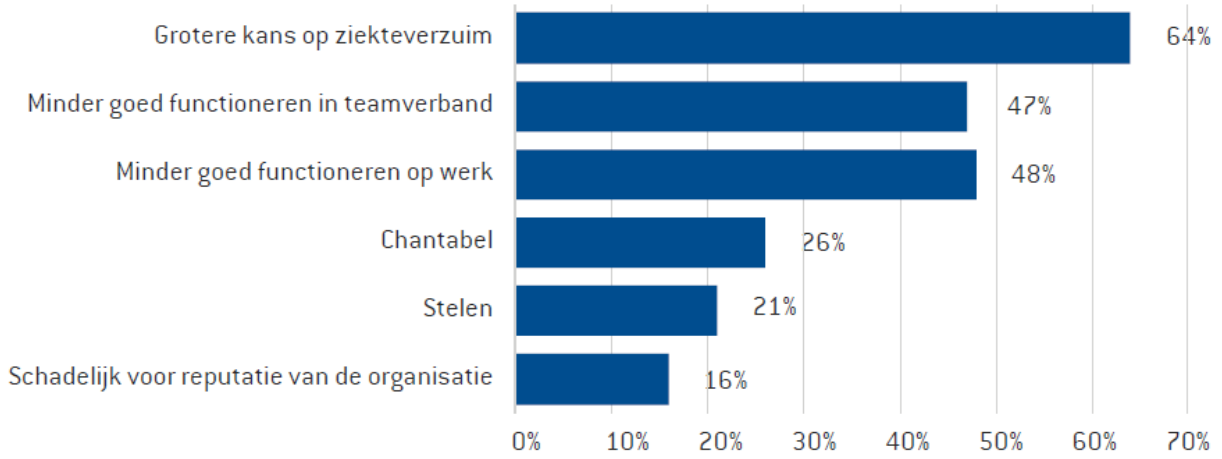
Advies in Cijfers, pagina 23

Meer waarde met Adfiz

Belangenbehartiging | Kennis | Kwaliteit

INZICHT 2 – LAAT ZIEN DAT INVESTEREN IN FINANCIEEL FITTE WERKNEMERS LOONT

Figuur 2.10: HR-professionals zien de risico's van financiële problemen



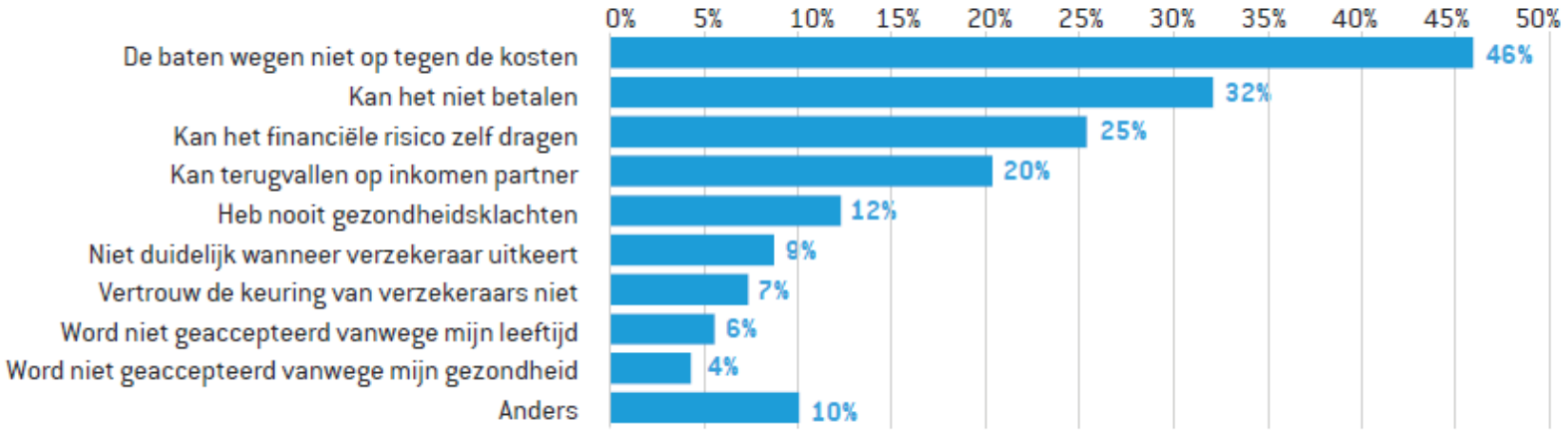
- 60% huishoudens is financieel kwetsbaar of ongezond
- Gemiddelde kosten van werknemer met geldzorgen bedragen 13.000 euro per jaar.
- Drie kwart van werkgevers verwacht meer baten dan kosten van hulp
- Helft HR managers wil 1-op-1 hulp kunnen bieden
- Preventief beleid ontbreekt bij 9 op 10 bedrijven

Advies in Cijfers, pagina 28-33

Meer waarde met Adfiz
Belangenbehartiging Kennis Kwaliteit

INZICHT 3 – HAAK IN OP ARGUMENTEN ZZP'ERS OM AO-RISICO NIET TE VERZEKEREN

Figuur 2.27: reden om geen arbeidsongeschiktheidsvoorziening te treffen



- 65% ZZP'ers heeft geen risicodekking
- Belangrijkste redenen: te duur of kan niet betalen
- Daarna: groot vertrouwen in eigen middelen, eigen gezondheid en eigen partner

Advies in Cijfers, pagina 41

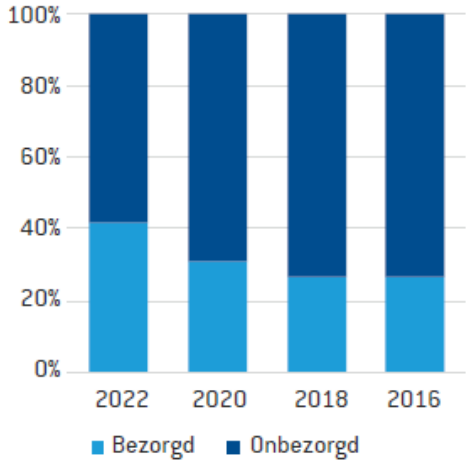
Meer waarde met Adfiz
Belangenbehartiging Kennis Kwaliteit

INZICHT 4 – GEBRUIK ONBEKENDHEID MET PENSIOEN ALS REDEN OM OVER PENSIOENZORGEN TE BEGINNEN

Figuur 2.16 'bewust onbezorgd' is de grootste groep; de groep 'bewust bezorgd' is groter geworden

	Bewust Nagedacht over inkomsten/ uitgaven na pensionering	Onbewust Niet nagedacht over inkomsten/uitgaven na pensionering
Onbezorgd Weinig/geen zorgen over levensstandaard na pensionering	Bewust onbezorgd 38% (2016: 41%)	Onbewust onbezorgd 20% (2016: 32%)
Bezorgd (Redelijk) veel zorgen over levensstandaard na pensionering	Bewust bezorgd 31% (2016: 18%)	Onbewust bezorgd 10% (2016: 9%)

Figuur 2.17: zorgen over pensioen



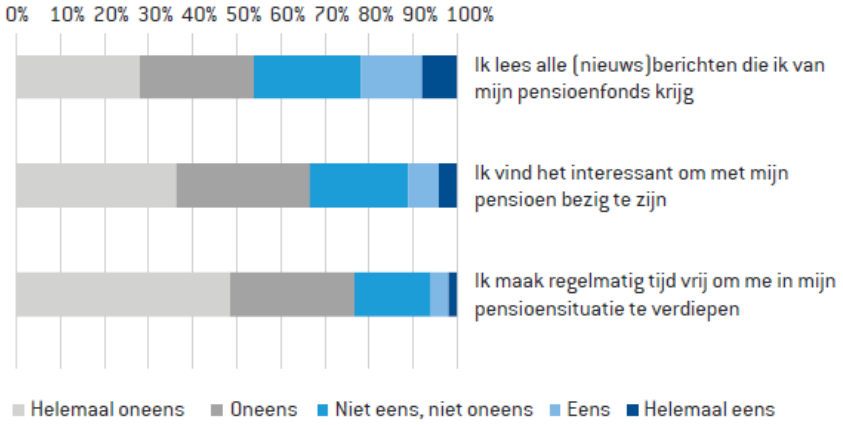
- Steeds meer mensen maken zich zorgen over pensioen (van 27% nar 41% in zes jaar)
- 53% baseert zich een gok voor inschatting hoeveel pensioen nodig is
- 50% grijpt geen enkele gebeurtenis aan om naar pensioen te kijken

Met adviseur voelen 25%-punt meer deelnemers zich positief over pensioen (Advies in Cijfers 2021, p33)

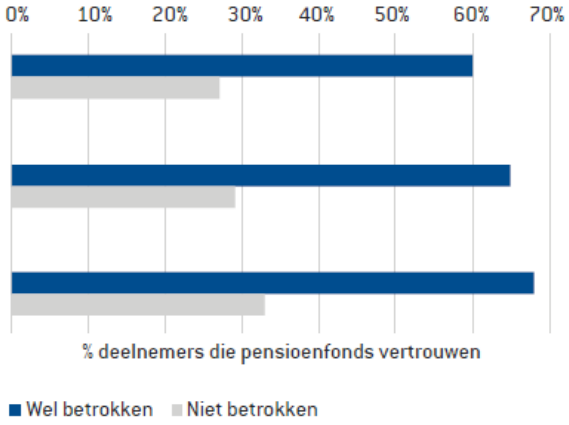
Advies in Cijfers, pagina 34-40

Meer waarde met Adfiz
Belangenbehartiging Kennis Kwaliteit

INZICHT 5 – LAAT ZIEN DAT PENSIOENINVESTERING MEER GEWAARDEERD WORDT BIJ BETROKKEN DEELNEMERS



Figuur 2.20: betrokkenheid niet-gepensioneerde deelnemers



Figuur 2.21: vertrouwen in pensioenfonds

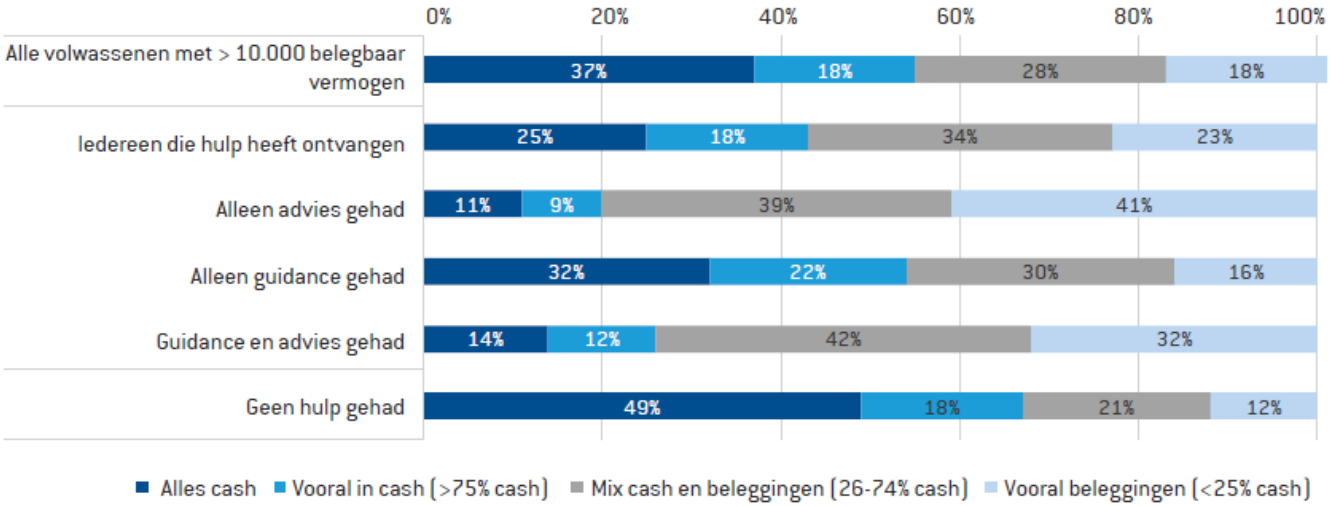
- Grote meerderheid volgt eigen pensioen niet
- Betrokkenheid verdubbelt vertrouwen
- 7 op de 10 werknemers ziet wel iets in Pensioen APK
- 6 op de 10 heeft voorkeur voor persoonlijk gesprek

Advies in Cijfers, pagina 36-40

Meer waarde met Adfiz
Belangenbehartiging Kennis Kwaliteit

INZICHT 7 – GEEF INZICHT HOE BELEGGEN OM MEER GAAT DAN FONDSKEUZE

Figuur 2.31: verdeling investeerbaar vermogen in cash vs. beleggingen in relatie tot ontvangen ondersteuning



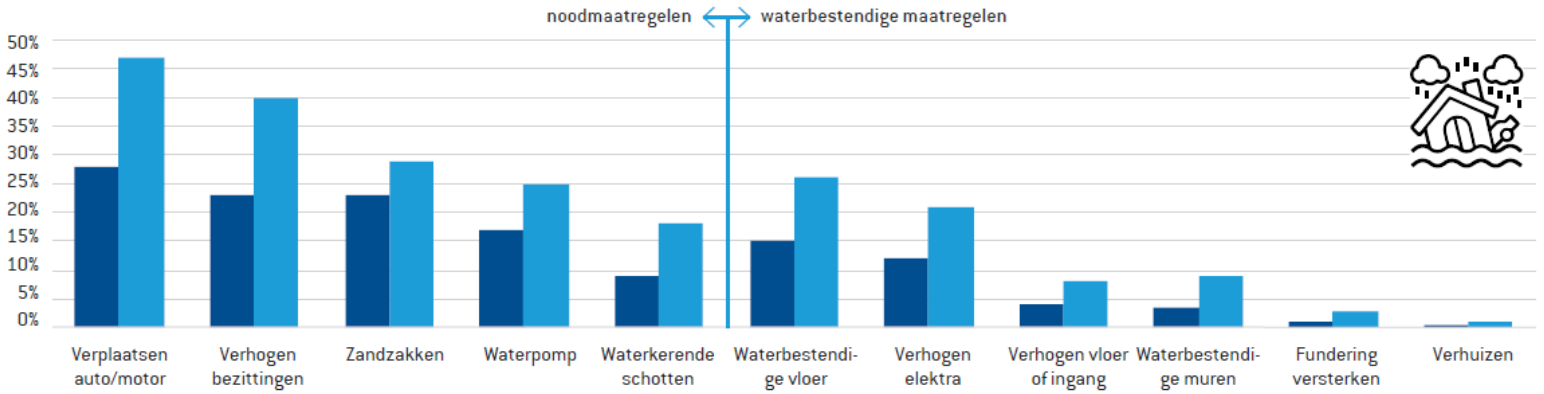
- 3 miljoen mensen met voldoende buffers beleggen nog niet
- advies helpt spaardiscipline bevorderen
- advies verbetert de vermogensmix
- advies voorkomt emotioneel handelen bij grote daling of stijging

Beleggingsrendement 3-4% meer
Vermogen na 15 jaar gemiddeld gemiddeld 2x zo groot

Advies in Cijfers, pagina 43

Meer waarde met Adfiz
Belangenbehartiging Kennis Kwaliteit

INZICHT 8 – DEEL KENNIS OM INTERESSE IN KLIMAATRISICO'S TE BEVORDEREN

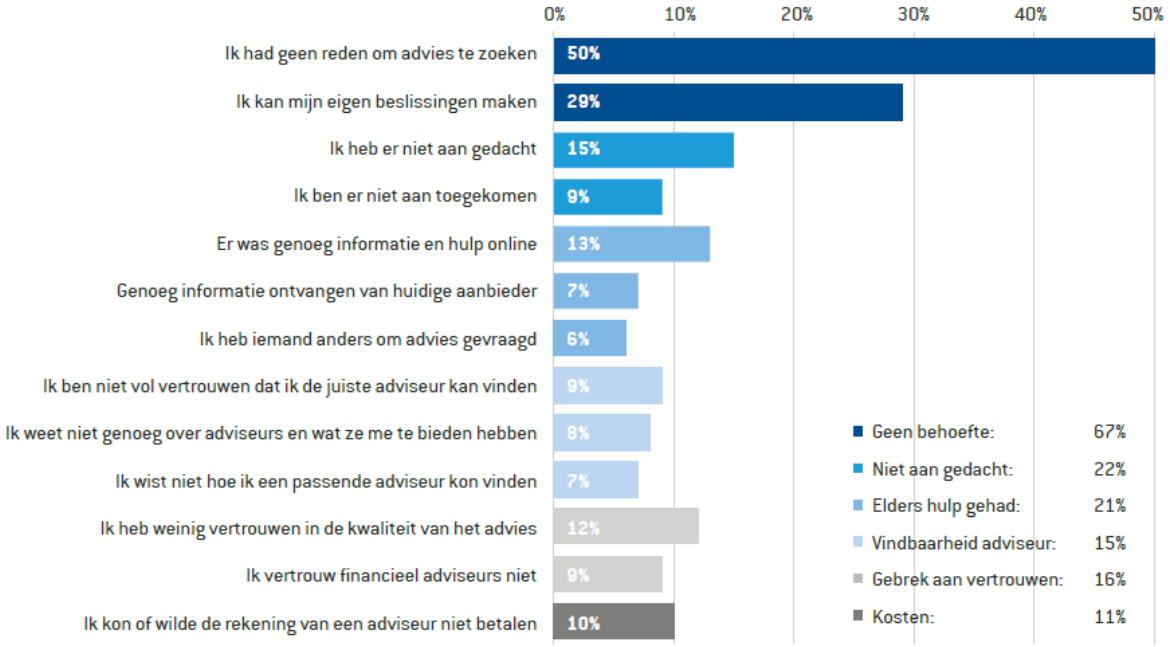


Figuur 2.36: preventieve (nood)maatregelen

- 65% is geïnteresseerd in klimaatrisico's
- 53% is bereid te betalen voor preventie diensten (was in 2019 nog 15%)
- bereidheid tot preventie verdubbelt bij meer bekendheid

Meer waarde met Adfiz
Belangenbehartiging Kennis Kwaliteit

INZICHT 9 – SPEEL MET REDENEN OM GEEN PROFESSIONEEL ADVIES TE ZOEKEN



Figuur 3.1: redenen om geen professioneel financieel advies te zoeken

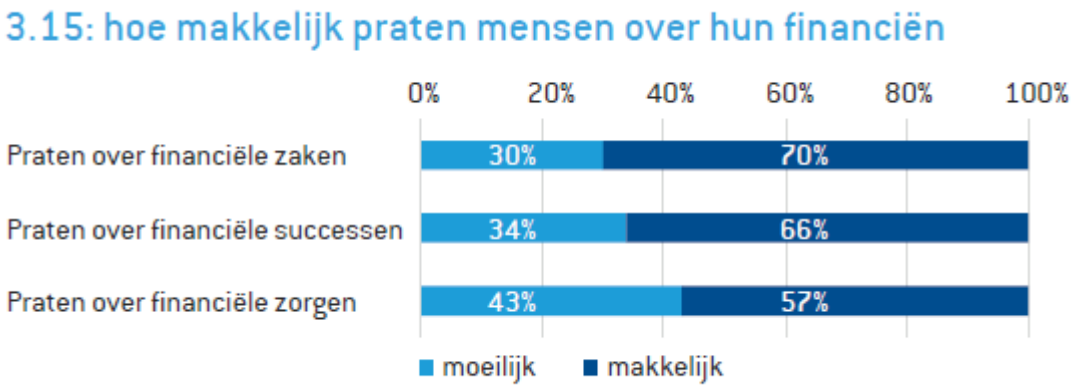
- Weten waarom mensen wegblijven geeft de haakjes om ze te verleiden
- Neem vooroordelen en misverstanden weg
- Geef triggers om er toch aan te beginnen

- Bedenk dat mensen soms denken welvarend te moeten zijn om voordeel van advies te hebben (in Canada is dat 50%)
- Bedenk dat mensen vaak te laat advies zoeken (in UK is dat 30-40%)

Advies in Cijfers, pagina 53

Meer waarde met Adfiz
Belangenbehartiging Kennis Kwaliteit

INZICHT 10 – BESEF DAT SCHAAMTE EEN ADVIESDREMPEL KAN VORMEN



- Grote groep praat niet makkelijk over geld
- Wordt ongemakkelijker als het gaat om successen of zorgen
- Geslotenheid neemt toe moet omvang van zorgen

- Schaamte speelt ook rol bij bespreekbaar maken geldzorgen bij werkgever
- HR-professionals en leidinggevenden vinden het gesprek soms ook ongemakkelijk

Advies in Cijfers, pagina 30 en 63

Meer waarde met Adfiz
Belangenbehartiging Kennis Kwaliteit

Omdat je niet weet wat je niet weet...

Adfiz

1 MEER GELUK

Dromen realiseren
Meer vertrouwen
→ **Goede nachtrust**
Minder stress

Tip voor de klant!
"8 op de 10 klanten hebben meer gemoedsrust dankzij financieel advies."

2 BETERE DEKKING

→ **Regeling waardebepaling**
Maximum vergoedingen
Eigen risico's
Inloop risico

Tip voor de klant!
"Bij schade maakt het veel verschil hoe de waarde van het verlies wordt berekend. Nieuwwaarde of dagwaarde kan honderden tot duizenden euro's verschillen."

3 FINANCIEEL FITTER

Buffer voor financiële tegenslag
→ **Voorzieningen voor oude dag**
Rondkomen
Goed verzekerd

Tip voor de klant!
"Mensen met een adviseur hebben na 15 jaar 2 tot 3 keer zoveel vermogen opgebouwd."

4 MINDER VERRASSINGEN

Passende dekking
Voorzichtigheid
Onderhoud
→ **Beveiliging**

Tip voor de klant!
"Welk alarmsysteem moet er in de auto? Hoe goed moet de schuur op slot? Zorg dat je de beveiligingseisen van je verzekeraar kent."

5 MEER BESPAREN

Dure oude verzekeringen
Dubbele dekkingen
→ **Woning verduurzamen**
Lagere rente

Tip voor de klant!
"Hoge energierekening? Verduurzaming is vaak goedkoop te financieren en kan veel kosten besparen."

6 HULP BIJ SCHADE

Schademelding
Wel of niet claimen
→ **Overbrugging**
Snel afhandelen

Tip voor de klant!
"Als een huis afbrandt, een auto total-loss is of een caravan op vakantie bezwijkt onder een omgewaaide boom, dan gaat het om meer dan een schadevergoeding. Dan is het ook belangrijk dat er iemand helpt je situatie zo aangenaam mogelijk te maken totdat alles hersteld is."

7 SCHADE VOORKOMEN

Inbraak
→ **Brand**
Vakantie
Verkeer

Tip voor de klant!
"Zorg dat je weet hoe je de gevolgen van brand kunt beperken. Van regelmatige veiligheidschecks, rookmelders en blusdekens, tot goede vluchtwegen voor jezelf en goede toegankelijkheid voor de brandweer."

8 INZICHT

Heldere doelen
Weten wat je hebt
Verbeeld je toekomst
→ **Momenten in het leven**

Tip voor de klant!
"Goed omgaan met je financiën hoeft geen dagtaak te zijn, maar weet welke momenten er echt toe doen. Zoals een nieuwe baan, een nieuwe relatie, een nieuw huis, een kind krijgen, een eigen zaak starten, een erfenis ontvangen. Soms moet je echt even stilstaan bij je financiën."

Omdat je niet weet wat je niet weet...

Adfiz

dfiz
teit

Zet alvast in je agenda

- 15 november – ALV + inspiratiesessie ‘De Eerste Stappen in AI’
- 16 november – volgende Koffiebreak
- 11 januari – Adfiz Nieuwjaarsbijeenkomst

Nooit meer iets missen? Voeg de evenementenkalender voor de branche toe aan je agenda

https://www.adfiz.nl/evenementenkalender

Meer waarde met Adfiz
Belangenbehartiging Kennis Kwaliteit