



WIE MET FINANCIËEL ADVIES BEZIG IS, WEET HOE WAARDEVOL HET ECHTE GESPREK MET DE KLANT IS. MAAR IEDEREEN DIE IN EEN ADVIESKANTOOR WERKT, WEET OOK HOEVEEL TIJD ER GAAT ZITTEN IN HET VERZAMELEN VAN DOCUMENTEN, HET INVULLEN VAN FORMULIEREN EN HET VOLDOEN AAN SOMS OVERBODIGE REGELS. VAAK GAAT HET DAARBIJ OM HERHALING: DEZELFDE GEGEVENS KEER OP KEER INVOEREN, DEZELFDE VINKJES ZETTEN IN VERSCHILLENDE SYSTEMEN. DAT KOST TIJD – TIJD DIE WE LIEVER BESTEDEN AAN HET BEGELEIDEN VAN ONZE KLANTEN.

TEKST ENNO WIERTSEMA, DIRECTEUR ADFIZ

Natuurlijk kan elk kantoor slimmer werken door processen te stroomlijnen, AI in te zetten, gebruik te maken van het Aplaza-platform of taken binnen het team beter te verdelen. Stuk voor stuk zijn het zaken die nuttig en nodig zijn.

Maar daarmee alleen zijn we er niet. Want er is niet één *silver bullet* waarmee we van de ene op de andere dag slimmer adviseren. Slimmer – of efficiënter – adviseren behelst namelijk meer dan het introduceren van nieuwe technologieën op het kantoor, het anders inrichten van de organisatie en het investeren in een team.

Slimmer adviseren draait óók om de manier waarop we naar ons eigen werk kijken. Het vraagt om een houding waarin we niet alleen kleine, snelle verbeteringen zoeken, maar ook durven te reflecteren op de manier waarop we dingen altijd doen en waarom we ze zo doen. Met andere woorden: de manier van leren speelt ook een rol. Want in de praktijk gaat het vaak om *single loop learning*: verbeteringen binnen de bestaande kaders. Hoe kan dit proces sneller? Hoe kan die taak efficiënter? Zulke verbeteringen zijn waardevol en direct merkbaar. Maar minstens zo belangrijk is *double loop*

Slimmer adviseren door **slimmer leren**

learning: de kaders zelf ter discussie stellen. Moeten we dit eigenlijk nog wel uitvragen? Kan het hele proces niet anders worden ingericht? Dat soort vragen leidt niet alleen tot slimmer werken, maar vooral ook tot vernieuwing en vooruitgang.

ERVARINGEN DELEN

Hoe ziet dat double loop learning er in de praktijk dan uit? Belangrijk is om bereid te zijn om over de muren van het eigen kantoor heen te kijken. Slimmer adviseren doen we namelijk niet alleen. Het is enorm waardevol om je licht op te steken bij hoe beroepsgenoten zaken aanpakken, te begrijpen en doorgronden waarom ze dat zo doen en te onderzoeken wat daarvan voor ons kantoor zou kunnen werken. Door ervaringen te delen en best practices uit te wisselen zien we hoe andere kantoren met vergelijkbare uitdagingen omgaan en deze aanpakken. Dat inspireert en geeft het vertrouwen dat er altijd meer manieren zijn om slimmer te werken.

Wat daarbij lekker werkt is om handig gebruik te maken van alle kennis, tools en voorbeelden die in de markt aanwezig zijn. Of we nu willen weten hoe een goed transitieplan eruitziet of aan de slag willen met duurzaam financieel advies; de kennis, de voorbeeld-documenten, maar ook de valkuilen zijn er en zijn bekend. We hoeven het wiel dus niet zelf steeds uit te vinden.

SAMEN VOORWAARDEN VERBETEREN

Precies dáár ligt de rol van een brancheorganisatie. We bundelen kennis, geven goede voorbeelden een podi-

um en organiseren bijeenkomsten waar adviseurs van elkaar leren. Tegelijkertijd werken we achter de schermen hard aan de randvoorwaarden. Want slimmer adviseren vraagt niet alleen iets van kantoren zelf en hun onderlinge verbondenheid, maar ook van de omgeving waarin ze opereren. Slimmer adviseren is dus geen eenmalige truc of een snelle tool, maar een ma-

‘Belangrijk is om **over de muren** van het eigen kantoor heen te kijken’

nier van werken die continu in ontwikkeling is. Het vraagt om reflectie, om samenwerking en om een collectieve inzet. Daarom zijn we als Adfiz ook continu in gesprek met toezichthouders, aanbieders, ambtenaren en politici - en dat zowel in Brussel als in Den Haag - over het verminderen van regeldruk, het verbeteren van ketensamenwerking, het toegankelijk maken van data en nog heel veel meer. Want door zelf te blijven leren en slimmer samen de voorwaarden te verbeteren komen we als sector echt vooruit en daarmee ook als samenleving. ■