

Adfiz
meerjarenplan



2022
2024

ADVIES VERBETERT
HET FINANCIIEEL
GEDRAG VAN MENSEN

Onze leden zorgen voor veiligheid, zekerheid
en gemoedsrust van hun klanten.

Zij doen dat door burgers en bedrijven te helpen juiste
keuzes te maken, uit te voeren en vol te houden.

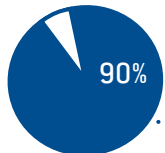
Zo kunnen klanten zich richten op het realiseren
van hun wensen, doelen en ambities.

Onze leden zijn onafhankelijk financieel adviseurs.

Adviessector zet mensen in beweging

De adviessector biedt werk aan meer dan 30.000 mensen. Vanuit meer dan 7000 fysieke, lokale vestigingen bedienen zij zo'n 2 miljoen bedrijven en 6 miljoen huishoudens. Onafhankelijk financieel adviseurs zijn verantwoordelijk voor advies over ruim 60% van het totaalvolume aan verzekeringen, pensioenen en hypotheek.

30.286
voltijdsbanen



27.250
gediplomeerd om te adviseren



5.942
zelfstandige advieskantoren



7.270
vestigingen



Financieel advies geeft mensen inzicht en grip op hun financiën. Het maakt mensen bewust van hun financiële vragen en mogelijkheden en zet mensen in beweging. Advies gaat om bewustwording en blijvend aandacht schenken aan het totaalplaatje. Dat draagt bij aan de financiële fitheid van consumenten en bedrijven en zorgt zo voor gezondheid en geluk.

Financieel advies kan bovendien een bijdrage leveren aan belangrijke maatschappelijke uitdagingen op het gebied van duurzame ontwikkeling, het voorkomen van onverzekerbaarheid, en het bevorderen van financiële fitheid en een gezonde ouderdag.



IMMATERIEEL



MATERIEEL



Voorwaarden voor een gezonde sector

Voor een sterke, duurzame adviessector blijft Adfiz zich richten op de vier kernthema's. We bevorderen vooruitgang en groei op deze thema's op het niveau van de maatschappij, de sector en de vereniging.

Waarde van Advies

Advies ervaren geeft zicht op de meervoudige waarde ervan.

Pas als je de waarde kent komt deze ook volledig tot zijn recht. Daarom bevorderen we advieservaringen en een goed begrip van de opbrengst van advies voor mens en maatschappij.

Ruimte om te Ondernemen

Een sterke sector ontwikkelt en verbetert zichzelf doorlopend.

Vernieuwing en innovatie vragen om ruimte om te ondernemen. Daarom bepleiten we minder en betere regels, stimuleren we ondernemerschap, en brengen mensen samen om te leren van elkaar.

Toegang tot Advies

Mensen die advies het hardst nodig hebben zoeken het minst advies.

Er is een complex aan redenen waarom mensen te laat advies zoeken. Daarom werken we samen om de drempels naar professioneel advies in beeld te krijgen, weg te nemen en zo de advieskloof te verkleinen.

Samenwerken in de Keten

Een goede klantbediening staat of valt bij een effectieve en efficiënte keten.

Het delen van kennis en koppelen van processen zijn voorwaarden voor een goed functionerende keten. Daarom dragen we bij aan de voorwaarden voor constructieve samenwerking in dienst van de klant.

VERENIGING

MAATSCHAPPELIJKE MEERWAARDE VERGROTEN

SECTOR BLIJVEN ONTWIKKELEN

Risicobeheer,
verzekerbaarheid
en preventie

Financieel fit,
nu en later

Duurzame
ontwikkeling



1

Maatschappelijke meerwaarde vergroten

Waar burgers en bedrijven steeds meer complexe, financiële afwegingen moeten maken, groeit het belang van professioneel advies. Ook als collectief hebben we de verantwoordelijkheid om maatschappelijke vraagstukken te helpen oplossen.



ORTTEL



Bart van der Sterren

Risicobeheer, verzekerbareheid en preventie

Vanuit overheid en maatschappij worden ondernemers aangespoord om innovatieve oplossingen te ontwikkelen om de transitie naar een duurzamere maatschappij te versnellen. Echter, de verzekerbareheid van dergelijke duurzame innovaties is in de praktijk vaak moeilijk of soms zelfs onmogelijk, zo merkt Bart van der Sterren, eigenaar van Van de Mortel Assurantie Advies.

“Ik begrijp volledig dat verzekeringen niet kunnen worden afgegeven zonder data over de klant en het te verzekeren object. Verzekeraars moeten immers kunnen inschatten hoe groot de kans op schade is en dus hoeveel premie er nodig is om in geval van schade te kunnen uitkeren. Om de premie van een object te berekenen hebben verzekeraars daarom systemen gebouwd waarin alle data van bekende risico's is opgeslagen: aan de voorkant voer je een (bekend) risico in en aan de achterkant rolt er volledig automatisch een premie uit. Maar voor innovatieve risico's is er nog geen data en kennis voorhanden om – automatisch – een inschatting van het risico te maken. De systemen van verzekeraars kunnen zodoende ook geen premie berekenen voor deze risico's. Daar zijn acceptanten voor nodig die het risico van alle kanten bekijken. Dan gaan wij het gesprek aan, schetsen de situatie, verzamelen zoveel mogelijk informatie voor een goede risico-beoordeling en kijken naar aanvullende beheersmaatregelen. En vaak kan dan toch dekking geregeld worden.

Helaas lukt het wat mij betreft te vaak ook niet. Dan zijn er te weinig acceptanten en worden innovatieve risico's afgewezen zonder echt goed naar het risico te kijken. Dat vind ik een tekortkoming richting de ondernemer, en ook naar de maatschappij. Het frustreert innovatie die nodig is voor de transitie naar een duurzamere maatschappij. Zo heb ik een klant die elektrisch aangedreven 'treintjes' produceert; een combinatie bestaande uit een trekker en een of meerdere wagons waarmee binnensteden bevoorraad kunnen worden. De voertuigen voldoen aan alle (veiligheids)eisen die je maar kunt bedenken en zijn RDW gekeurd. Maar het verzekeren ervan is nu al bijna twee jaar onmogelijk. Dit is echt een serieus probleem dat de komende jaren alleen maar zal toenemen als er niets aan wordt gedaan.”

The background image shows a group of people, mostly men, in a professional setting, possibly a conference or meeting. They are looking towards the left. The image is overlaid with a green geometric design consisting of a large diagonal line and several rounded rectangular shapes. The text is white and centered over the green area.

MAATSCHAPPELIJKE MEERWAARDE VERGROTEN

Risicobeheer, verzekeraarheid en preventie

Ondernemen is risico's nemen. Sommige risico's raken de kern van het ondernemerschap, maar de meeste risico's wil je maar in beperkte mate accepteren. Een gezond bedrijfsleven kan niet zonder goed en betaalbaar risicobeheer. Voor het bedrijfsleven stijgen de verzekeringspremie's al jaren en er worden vaker zware aanvullende eisen gesteld. Innovaties laten zich zonder betrouwbare schadestatistieken vaak lastig verzekeren. Klimaat- en cyberrisico's nemen toe en de verzekeraarheid ervan zal zonder beheersmaatregelen onder druk komen te staan.

Samenwerking om preventie te bevorderen, eenduidige eisen te stellen en goede verzekeringsdata te verzamelen is nodig om de verzekeraarheid van de reële economie te blijven garanderen. Begrijpelijke en transparante prijsvorming, preventie-eisen en clausules van verzekeringsproducten zijn nodig voor draagvlak en vertrouwen bij klanten.

Dit doen wij als adviseurs

- Als adviseurs ondersteunen we ondernemers, onze klanten, om risico's in beeld te krijgen en te beheersen.
- Schade voorkomen is een cruciaal onderdeel van ons adviesvak. We helpen slimme preventiemaatregelen te treffen.
- We helpen extra schade voorkomen door een snelle respons en goed herstel te bevorderen.
- We gebruiken meer data om sneller en beter grip te krijgen op nieuwe risico's.

Dit doen wij als vereniging

- We werken samen met partners als Verbond van Verzekeraars en NIVRE om preventie te bevorderen.
- We bevorderen eenduidige, langjarige en algemeen geldende acceptatie-eisen zodat investeringen in preventie en risicobeheersing voor bedrijven beter renderen.
- We bepleiten transparante, begrijpelijke en eerlijke prijsvorming.



Janna Schenk



Financieel fit, nu en later

Financieel fitte en veerkrachtige medewerkers zijn cruciaal voor een gezonde en vitale organisatie. Daarom bieden steeds meer werkgevers hun medewerkers de mogelijkheid om samen met een financieel planner hun financiële situatie in kaart te brengen. Janna Schenk, manager financiële planning bij Ecclesia, en haar team verzorgen deze gesprekken.

“Een medewerker die geen of onvoldoende inzicht heeft in zijn financiële situatie, kan daar stress van ondervinden. En hoewel je dat in de praktijk vaker ziet bij lagere inkomens kan het net zo goed voorkomen bij medewerkers in hogere functies. Door die stress zitten mensen minder lekker in hun vel en dat kan dan weer van invloed zijn op hun effectiviteit en inzetbaarheid. Werkgevers hebben er dus baat bij dat hun medewerkers inzicht hebben in hun financiële situatie. En daar komen wij in beeld.

In de gesprekken die we met de medewerkers voeren, starten we altijd met hun wensen en doelen. Voor de een is dat minder werken of eerder stoppen met werken, voor een ander driemaal per jaar op vakantie kunnen gaan en voor weer een ander de eindjes aan elkaar kunnen knopen. We brengen dan samen het gehele inkomens- en uitgavenpatroon in kaart en bekijken wat de mogelijkheden zijn. Maar ook: wat de consequenties van bepaalde keuzes zijn. Want het kan bijvoorbeeld heel aantrekkelijk lijken om gebruik te maken van de hoog-laag pensioenregeling, maar het kan ook betekenen dat je daardoor in een hogere belastingschijf terecht komt en het onderaan de streep helemaal niet zo gunstig uitpakt. Of om een ander voorbeeld te noemen: iemand met een inkomen rond de toeslagengrens die een salarisverhoging krijgt aangeboden, maar daardoor niet meer in aanmerking komt voor bijvoorbeeld huurtoeslag. Het is belangrijk dat medewerkers daarvan op de hoogte zijn.

We kunnen dus niet altijd goed nieuws brengen. Maar wat opvalt, is dat mensen ook in die gevallen blij zijn dat ze inzicht hebben gekregen in hun financiële situatie. Het geeft financiële rust en dat is voor veel mensen heel waardevol. En ook de waardering richting de werkgever, die dit faciliteert, is erg hoog en zorgt zo voor toegenomen loyaliteit.”

Financieel fit, nu en later

Na jaren in de luwte is het thema bestaanszekerheid weer actueel. Toch is het niet speciaal een thema van nu en voor vandaag. Veel van de huidige problemen hebben hun wortels in het verleden, en urgente interventies lossen zonder lange termijn perspectief de problemen van de toekomst niet op. Zowel beleidsmatig als op het gebied van persoonlijke financiën moet bestaanszekerheid ook niet exclusief het domein van lage inkomens zijn. Armoedebestrijding is cruciaal, want we moeten ons blijven realiseren dat een onjuiste balans tussen inkomen en uitgaven, tussen bezit en krediet, tussen nu en later, voor iedereen kan resulteren in grote financiële kwetsbaarheid. Ook onverwachte schokken in maatschappelijk beleid of het persoonlijke leven kunnen acuut grote financiële problemen veroorzaken.

Robuust en voorspelbaar overheidsbeleid helpt enorm, maar mensen kunnen ook zelf bijdragen aan een robuustere en voorspelbaardere financiële situatie. Financieel advies speelt daarin een grote rol. Dat kan gaan om signalering en doorverwijzing van mensen met een hulpvraag voor budgetcoaching of schuldhulp, of het bieden van inzicht in de huidige financiële situatie. Maar het kan ook gaan om advies op het gebied van financiële planning en vermogen, of risico's en preventie. Om het in beweging zetten en houden van mensen.

Dit doen wij als adviseurs

- Als sector stimuleren we mensen bewust verder te kijken en de balans te kennen en te bewaren tussen risico's die je wilt accepteren en die je moet mitigeren en tussen wensen voor nu en wensen voor later.
- We helpen werkgevers de financiële fitheid van hun medewerkers te verbeteren.
- We benutten de pensioentransitie om breder inzicht in de financiële situatie nu en later te stimuleren.
- We maken duidelijk wat de waarde van een adviseur is om de stap naar professionele hulp makkelijker te maken.

Dit doen wij als vereniging

- We werken samen met overheid, politiek en andere belangenpartijen om drempels naar professioneel advies weg te nemen en zo de advieskloof te verkleinen.
- We werken samen met partners als MKB Nederland, brancheverenigingen, aanbieders, vakbonden en NIBUD om de financiële fitheid van Nederlanders te bevorderen en financieel fit programma's bereikbaarder te maken.
- We onderzoeken alternatieve financieringsmogelijkheden van financieel fit programma's via CAO's, verzekeringen of werkkostenregeling.
- We helpen adviseurs met tools voor eigen financieel fit programma's.

Duurzame ontwikkeling

Duurzame ontwikkeling is één van de grote uitdagingen waar Nederland voor staat. Succes hierin vraagt om betrokkenheid en actie van iedereen. Of het nu gaat om veranderde ambities, noodzakelijke investeringen of gewenste gedragsaanpassingen, we gaan andere afwegingen en keuzes maken. Advies speelt een grote rol bij het maken van keuzes. Zeker als het gaat om onze toekomst. Bovendien hebben financieel adviseurs de persoonlijke relatie en het vertrouwen om mensen en bedrijven te kunnen begeleiden naar duurzamere keuzes. Wij helpen huishoudens en ondernemers.

Met ons advies kunnen we wijzen op de voordelen van groene investeringen en de risico's van het negeren van duurzame ontwikkelingen. We helpen de nieuwe, vaak nog onbekende, risico's te beheersen die duurzame innovaties met zich meebrengen. En ook bij de gevolgen van klimaatverandering adviseren we klanten over hoe ze zich het beste kunnen beschermen. Goed advies betekent niet alleen slim investeren, maar ook investeren in een veiligere en betere toekomst.

Dit doen wij als adviseurs

- We helpen de woningvoorraad van Nederland te verduurzamen. Dit doen we door in adviesgesprekken hier aandacht voor te vragen, de mogelijkheden te schetsen en de voordelen voor te rekenen.
- We ondersteunen de verduurzaming van het MKB. Verduurzaming maken we vast onderdeel van integrale risico-gesprekken.
- We helpen de samenleving om te gaan met klimaatrisico's. We agenderen het onderwerp bij klanten, delen onze kennis over de risico's, en adviseren samen met kennispartners over passende dekkingen en de mogelijkheden voor preventie en adaptatie.
- Vervolgstappen in verduurzaming en klimaatadaptatie maken we makkelijker door expertise en uitvoering in ons netwerk op te nemen.
- Samen met verzekeraars waken we voor de verzekerbareheid van duurzame innovaties en investeringen. We brengen onze klantkennis uit het veld samen, wat goede risico-inschatting en effectieve preventiemaatregelen makkelijker maakt.
- We faciliteren de keuze voor groene producten. Of het nu gaat om vermogensopbouw of risicobeheer: groene beleggingen en financieringen, duurzaam schadeherstel en preventie zijn duidelijke keuze-opties voor de klant.

Dit doen wij als vereniging

- We ondersteunen adviseurs om duurzaam te ondernemen en te adviseren. Het Werkprogramma Duurzame Ontwikkeling wordt verder uitgebreid en uitgerold.
- We werken samen met organisaties die onze missie delen om duurzaam financieel advies de norm te maken. Met partners als het Verbond van Verzekeraars, Insver en HAN University of Applied Sciences maken we onze gezamenlijke impact groter.
- We verduurzamen de eigen organisatie als goed voorbeeld voor de sector.

FRIPAAN AFGIFTE GOEDEREN ↓

2

AFGIFTE
GOEDEREN



Tim Hamoen (links)



Duurzame ontwikkeling

Financieel adviseurs kunnen een grote bijdrage leveren aan duurzame ontwikkeling door het onderdeel te maken van het adviesgesprek. Als gecertificeerd risk management consultant is verduurzaming voor Tim Hamoen van Releva een vast onderdeel van de gesprekken die hij met zowel zijn zakelijke als particuliere klanten voert.

“Verduurzaming en dan met name hoe je met slimme innovatieve oplossingen, maar ook met heel eenvoudige aanpassingen, het energieverbruik kunt terugdringen vind ik boeiende materie. Het is allemaal in 1999 ontstaan toen we als familiebedrijf investeerden in duurzame energie door ons kantoor met een warmtepomp van warmte te voorzien en te koelen in de zomer. Ik heb ook zonnepanelen laten installeren en een flinke batterij om de energie op te slaan. Met een slimme omvormer gebruiken we ‘s nachts onze eigen stroom en leveren we terug wanneer dit prijstechnisch en qua netbelasting het meest gunstig is.

Vanuit die achtergrond is verduurzaming een vast onderdeel van de gesprekken die ik met klanten voer. Bij financiële planning inventariseer ik het energieverbruik en bekijken we wat voor mogelijkheden er zijn om dat te reduceren. Bij risicomanagementgesprekken gaat het subtieler. Niet door een ondernemer op de man af te vragen hoeveel energie hij verbruikt - want dat schrikt af en verwachten ze niet van mij. Wat ze wel begrijpen, is dat ik wil weten én zien welke maatregelen ze hebben getroffen om bijvoorbeeld een inbraak te voorkomen. Tijdens zo’n inspectieronde van het hang- en sluitwerk noteer ik voor mezelf ook altijd of er gebruik is gemaakt van isolerend glas, of er geen kier zijn en of er andere zaken zijn waarvan ik denk dat ze een positieve invloed hebben op het energieverbruik. Als ik dan de getroffen inbraakpreventiemaatregelen doorneem met de klant is het nog maar een kleine stap om ook energiebesparingsmaatregelen ter sprake te brengen. Door het als bijvangst te presenteren merk ik dat ondernemers er opener voor staan. Zo heb ik een klant met een pluimveebedrijf die tl-verlichting had in zijn stallen. Verduurzaming had voor hem absoluut geen prioriteit. Tot ik hem erop wees dat tl-verlichting lichtflitsen veroorzaakt waar kippen erg onrustig van worden. Dát herkende hij wel. Het vervangen van de tl-verlichting door ledlampen was voor hem toen ineens geen issue meer.”

DOORBOUW

DE VERGROTEN



SECTOR BLIJVEN ONTWIKKELEN

Digitalisering

Bedieningsnetwerk

Arbeidsmarkt

Consolidatie

Innovatie

Compliance

2

Sector blijven ontwikkelen

Professioneel financieel advies is van grote invloed op het welzijn van burgers en bedrijven. Met die wetenschap komt ook de verantwoordelijkheid om de kwaliteit en toegankelijkheid van dat advies doorlopend te willen verbeteren.



The background image shows a group of people in a professional setting, possibly a meeting or conference. The image is heavily stylized with orange overlays. A large, semi-transparent orange shape covers the left side and bottom. Another orange shape, resembling a thick 'L' or a corner bracket, is on the right side. The text is centered in white, bold, sans-serif capital letters. In the background, several people are visible, some in profile, some facing forward. There are also some decorative elements like spherical pendant lights hanging from the ceiling. A sign in the background partially reads 'FinRust' and '20'.

SECTOR
BLIJVEN
ONTWIKKELEN

Digitalisering

“Het moet afgelopen zijn met dubbele invoer”

Digitale ondersteuning van adviesdienstverlening moet versnellen. Vergaande verbetering van de efficiëntie in de keten en op de vestiging zal de kosten van dienstverlening fors verlagen en advies en onderhoud toegankelijker maken. De krapte op de arbeidsmarkt vraagt ook om kritische inzet van personeel en techniek.

De techniek is er vaak al, maar softwareoplossingen koppelen niet volledig, waardoor dubbele invoer nog te vaak voorkomt. Individuele advieskantoren worden gehinderd door beperkte investeringscapaciteit, gebrek aan kennis over beschikbare oplossingen, slechte datakwaliteit, beperkte acceptatie door medewerkers, tekort aan IT-mensen of een combinatie hiervan. Digitale weerbaarheid vraagt om blijvende aandacht

- Wij werken samen met onder meer Verbond van Verzekeraars, CGA, SIVI en Aplaza om koppelingen en een efficiënte softwareketen te bevorderen.
- Wij bevorderen inzicht in de digitaliseringsopties en opbrengsten per fase in de klant-adviesrelatie.
- We stimuleren experimenten met AI en Open Finance voor de ontwikkeling van effectieve toepassingen voor adviseurs.

Arbeidsmarkt

“Het begint met de vraag wat voor werkgever je wilt zijn”

De arbeidsmarkt blijft op de (middel)lange naar verwachting krap. Ook kleine kantoren gaan investeren in de professionalisering van hun werkgeverschap. Het vergroten van onze maatschappelijke impact, via bijvoorbeeld duurzaam financieel advies, kan de aantrekkelijkheid van het vak bevorderen. Jonge instroom gaat op zoek naar ‘peers’ binnen hun kantoor en de sector. Zij-instroom blijft nodig om de gaten van de vergrijzing op te vangen.

- We werken samen met leden en hogescholen om de instroom van jong talent naar de opleidingen en vervolgens de adviessector te vergroten.
- Samen met VNAB en NVGA bevorderen we het imago van het adviesvak als impactvol, innovatief, duurzaam en mensgericht.
- We delen kennis over succesvolle initiatieven om goede medewerkers te vinden en te binden.

Innovatie

“Als je digitaliseert wat je deed, dan krijg je wat je kreeg”

Klantbehoeften, technologische mogelijkheden en het adviesvak zelf zijn in beweging. De interesse in en bereidheid om te betalen voor preventiediensten neemt toe, waardoor risicomanagement kan doorgroeien. Ook financieel advies gaat de komende jaren nog verder loskomen van productadvies. De meervoudige waarde van advies wordt beter zichtbaar en creëert ruimte voor dienstverleningsconcepten met directe beloningsvormen, onafhankelijk van de productleverancier. Al gaat impact hebben op het werk van adviseurs en creëert nieuwe vormen van dienstverlening.

- We stimuleren een innovatief klimaat door rust in regelgeving
- We brengen leden bijeen om praktische mogelijkheden dienstinnovatie en inzet van AI te verkennen.
- We maken nieuwe ontwikkelingen zichtbaar voor stakeholders.

Bedieningsnetwerk

“De complexiteit van de klantbehoefte vraagt om meer dan één expertise”

Nieuwe risico's, complexere klantsituaties en nieuwe dienstverlening leiden ertoe dat het brede bedieningsnetwerk vaker ingezet wordt. Het belang van samenwerkingen buiten de primaire keten zal toenemen. Samenwerking wordt geïntensiveerd door innovatie, nieuwe risico's, toenemende preventie-eisen en uitbreiding van de adviesdienstverlening. Het bedieningsnetwerk bestaat uit onder andere schade-experts en -herstellers, notarissen, taxateurs, mediators, advocaten, energie-adviseurs, duurzaamheidsadviseurs, installateurs, budgetcoaches, arbodiensten, casemanagers, leefstijl/vitaliteitscoaches, cybersecurity experts.

- We ondersteunen intensiever gebruik van het bedieningsnetwerk door samen te werken met relevante brancheverenigingen.

Consolidatie

“Consolidatie brengt balans in de keten en lokale bediening samen”

De hoge regeldruk, noodzakelijke investeringen in automatisering en een krappe arbeidsmarkt zijn al jaren een katalysator voor consolidatie. Er ontstaan nieuwe mogelijkheden voor professionaliteitsontwikkeling en specialisatie. Zolang de lokale aanwezigheid van advies niet onder druk komt blijven de risico's voor de klantbediening beperkt. Grotere adviesbedrijven maken de adviesfunctie herkenbaarder voor stakeholders. Een betere balans in de keten komt ten goede aan de klant.

- We benutten de nieuwe verhoudingen ten behoeve van goede samenwerking in de keten en een uitbreiding van de ruimte om te ondernemen.

Compliance

“Een goede gewoonte geeft meer zekerheid dan een wet.”

Zowel Europa als Den Haag en Amsterdam blijven veel nieuwe regels introduceren. Hoewel het doel van individuele regelingen doorgaans logisch is, ontstaan problemen door twijfels over de effectiviteit, gebrekkige proportionaliteit en stapeling van oude en nieuwe, Europese en Nederlandse regels. Waar de sector in transitie is lijkt de overheid in veel gevallen nog niet klaar om oude gedateerde regelgeving 'af te breken'. Hoewel iedere regel op zich vaak uitvoerbaar is, leidt het totaal intussen tot enorme regeldruk en stijgende kosten. Ondernemerschap en innovatie worden geremd en advies wordt minder toegankelijk. Op deze manier leiden regels ons juist weg van de doelen die we als samenleving nastreven.

- Wij helpen de AFM om de regels in het voordeel van de klant te laten werken.
- Wij zetten ons in voor een evaluatie van het totale regelbouwwerk om regels af te schaffen die door de tijd overbodig of ineffectief zijn geworden.
- Wij behartigen de belangen van de Nederlandse adviseurs bij de Europese regelgever.

3

Doorbouwen aan de vereniging

Door belangenbehartiging en kennisontwikkeling streven wij samen met onze leden naar een sterke, duurzame ontwikkeling van de branche die draait om de waarde van advies. De leden nemen daarin verantwoordelijkheid voor de hele sector. Net als het werkgebied van de leden verandert ook de context waarin de vereniging opereert voortdurend.



Ontwikkelen
van ons vak

Ontwikkelen
van de
vereniging

Samenwerken
met
stakeholders

DOORBOUWEN AAN DE VERENIGING

MAATSCHAPPELIJKE

SECTOR BLIJVEN ONTWIKKELEN



DOORBOUWEN AAN DE VERENIGING



Ontwikkelen van ons vak

De ontwikkelingen in de maatschappij en binnen de sector vragen de komende jaren veel van het verandervermogen van de ondernemer en zijn medewerkers. Leden gebruiken hun vereniging om kennis te halen, te delen en te creëren. Ook vinden ze er collega-ondernemers en netwerkpartners om te sparren over de uitdagingen voor hun bedrijf. Adfiz gaat dit nog impactvoller ondersteunen.

- We experimenteren met de mogelijkheden van AI om kennisportalen intuïtiever in gebruik te maken.
- We ontwikkelen nieuwe online en fysieke platforms om effectief kennis en ervaringen te delen.
- We organiseren intervisiebijeenkomsten en trainingen over veranderingsthema's.

Ontwikkelen van de vereniging

Met een brede vertegenwoordiging, gezamenlijke kenniscreatie en laagdrempelige inspraak in beleid vormen we een sterke collectieve kracht voor een ambitieuze sector met grote maatschappelijke meerwaarde. De ambities van de vereniging kunnen niet zonder de betrokkenheid van leden. Zij vertegenwoordigen de markt, kennen het geluid van de klant en bieden de collectieve uitvoeringskracht om ideeën te verwezenlijken. Als vereniging investeren we nadrukkelijk in samenwerking met en tussen leden.

- De Adfiz ledencommissies leveren de input voor vernieuwing en beleid.
- We doen veelvuldig thema-onderzoeken onder leden.
- We organiseren ledencirkels en ledenlabs over hoe we als sector kunnen inspelen op nieuwe thema's.

Samenwerken met stakeholders

Als branchevereniging hebben we te maken met een complex aan belangen van zeer verschillende stakeholders die we in een variëteit aan dossiers tegenkomen, steeds vaker ook op Europees niveau. Afhankelijk van het onderwerp kunnen die belangen wisselen. Wij kiezen ervoor een betrouwbare overlegpartner te zijn, die allianties smeedt waar dat kan, en met open vizier strijdt wanneer dat nodig is. Ook als er geen concrete dossiers op tafel liggen onderhouden we actieve relaties, zodat we elkaar kennen en makkelijk vinden als het nodig is. Een goed begrip van de meervoudige waarde van advies is daarbij steeds ons uitgangspunt.

- Samen met leden tonen we stakeholders met ministages en rondetafels de meervoudige waarde van advies en de activerende kracht van de leden.
- We werken samen in coalities aan maatschappelijk relevante uitdagingen.
- We bundelen de externe vertegenwoordiging van bureau, bestuur en individuele leden.
- We werken samen met Bipar en nationale zusterverenigingen in de Europese belangenbehartiging.

