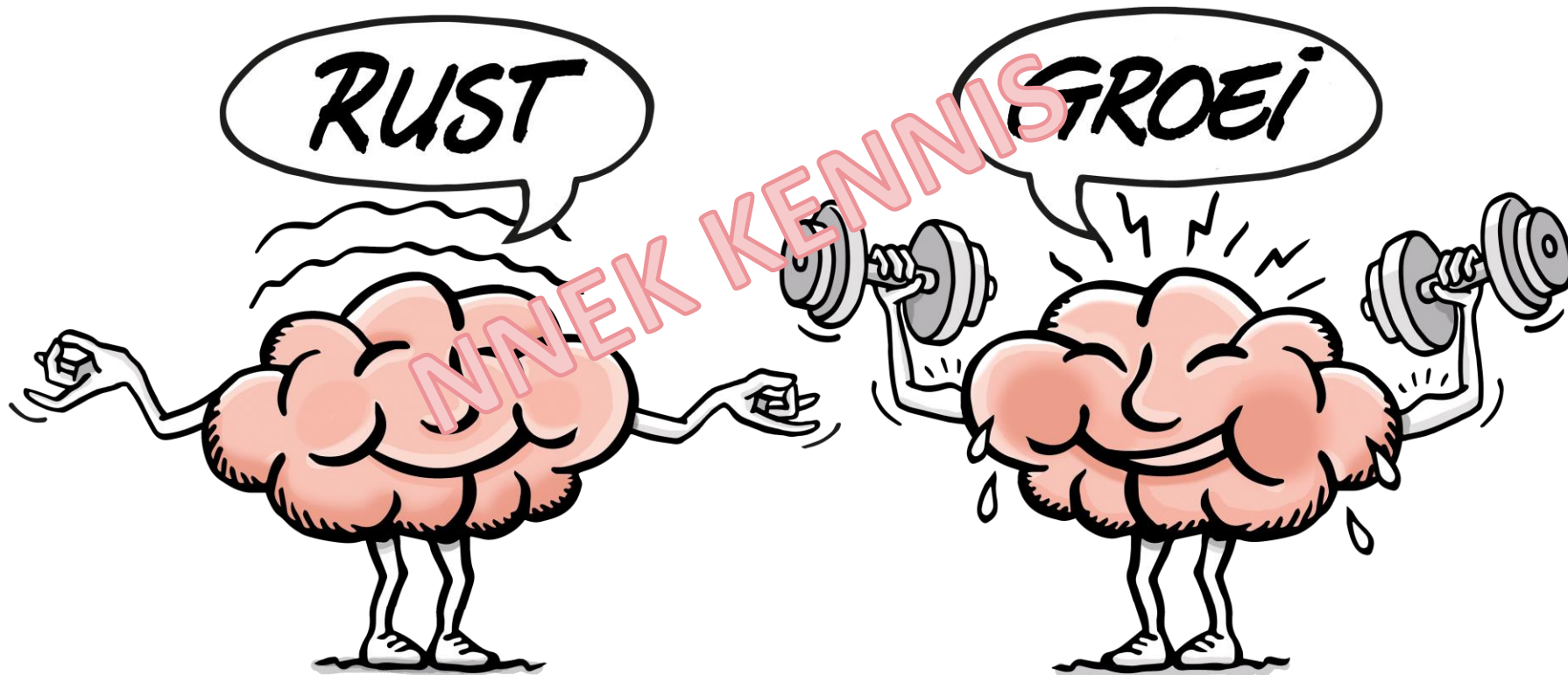


Van transactie naar relatie!





Van de werknemers
bouwt **31%** te weinig
pensioen op



Bij zzp'ers gaat
het om **43%**



Een vuistregel voor voldoende pensioen
is 70% van het eerdere inkomen

Bron: Netspar / Universiteit Leiden



Centraal Bureau
voor de Statistiek

Waar ben je naar op zoek?

Cijfers ▾

Arbeid en inkomen ▾

Economie ▾

Maatschappij ▾

Regio

Over ons

[Home](#)

Deel deze pagina



Inflatie in maart 3,7 procent bij snelle raming

1-4-2025 06:30

Onderzoek: ruim 80% van de Nederlanders heeft geen zorg geregeld voor oude dag

Door **KLAARTJE BAX**
26 mei 2023 in **FINANCIEEL**

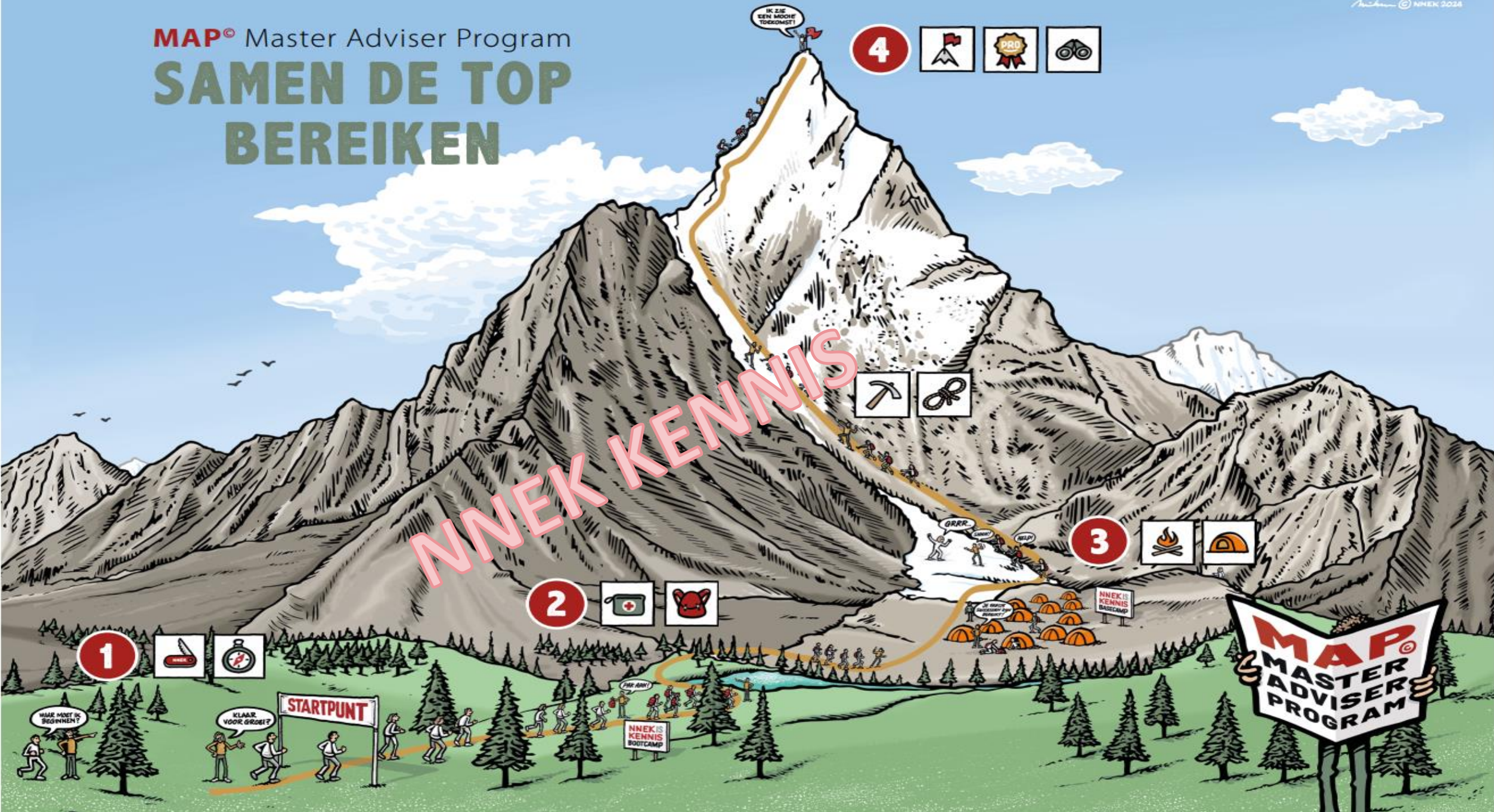


NNEKIS
KENNIS
VOOR PROFESSIONALS

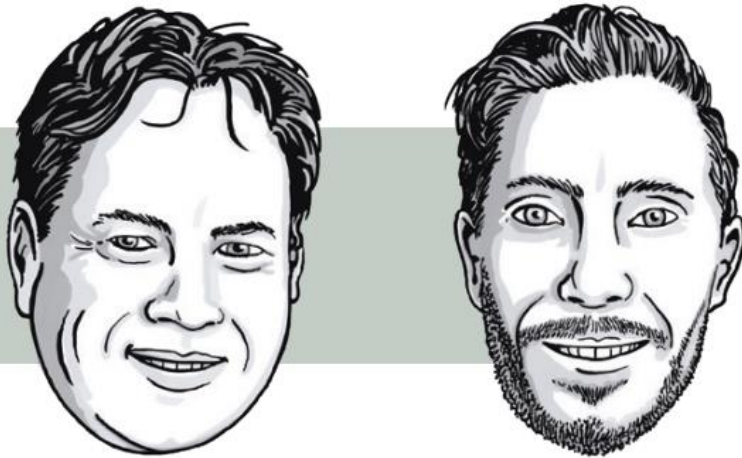
MAP® Master Adviser Program

SAMEN DE TOP BEREIKEN

NNEK KENNIS



DURF EN DAADKRACHT



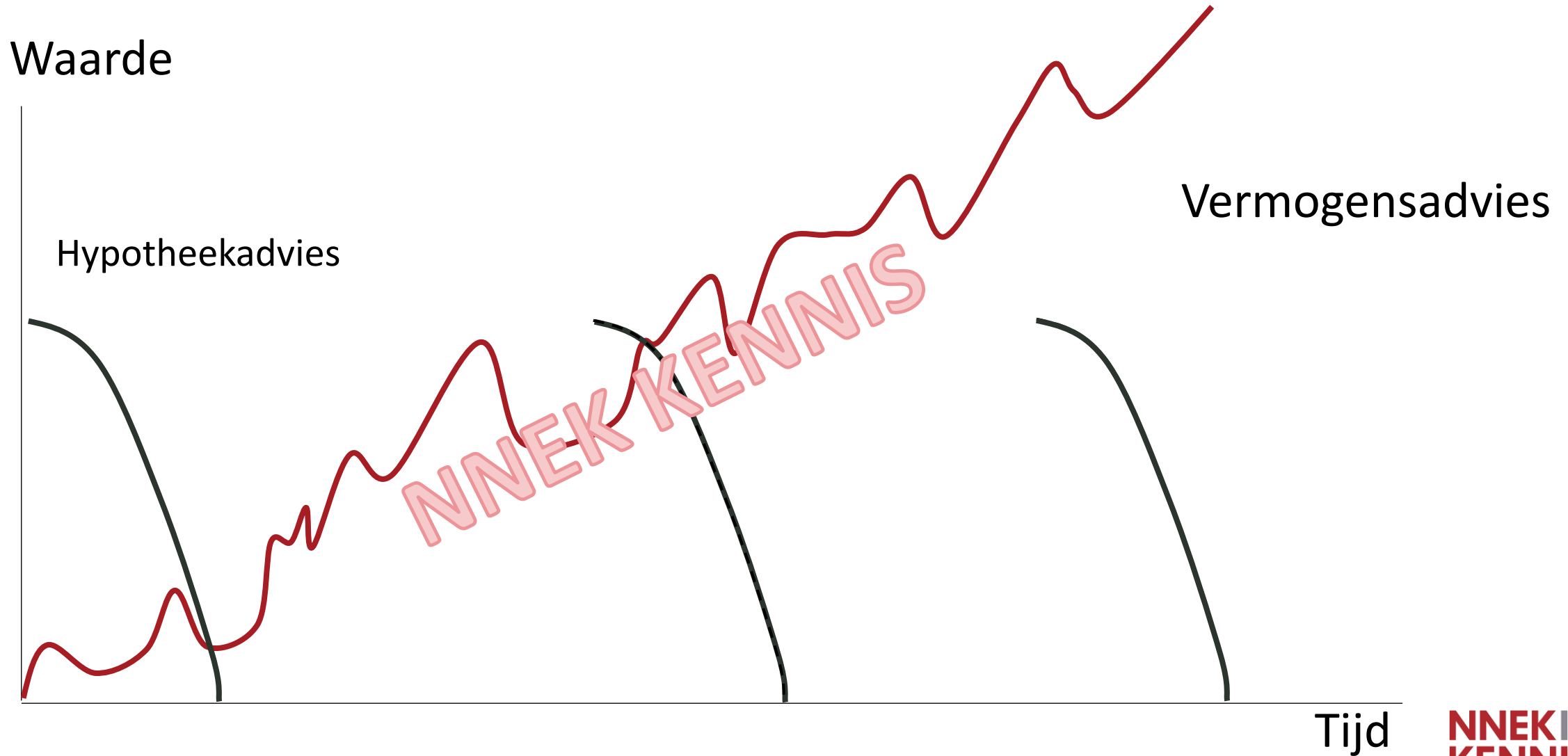
**Heb jij de macht
over je bedrijf of
heeft je bedrijf de
macht over jou?**

Opdracht

Wat is het verschil in waarde voor de klant/adviseur tussen hypotheekadvies en vermogensadvies?



Fantastische combinatie



De 12 financieel adviseurs



Jeroen Wijker



Martin Vooijs



Barry Goedhart



Harry v. Houdt



Monique Londema



Jeroen Swerissen



Frans Pulles



Hans ter Keurs



Herman Kippers



René Groenendijk



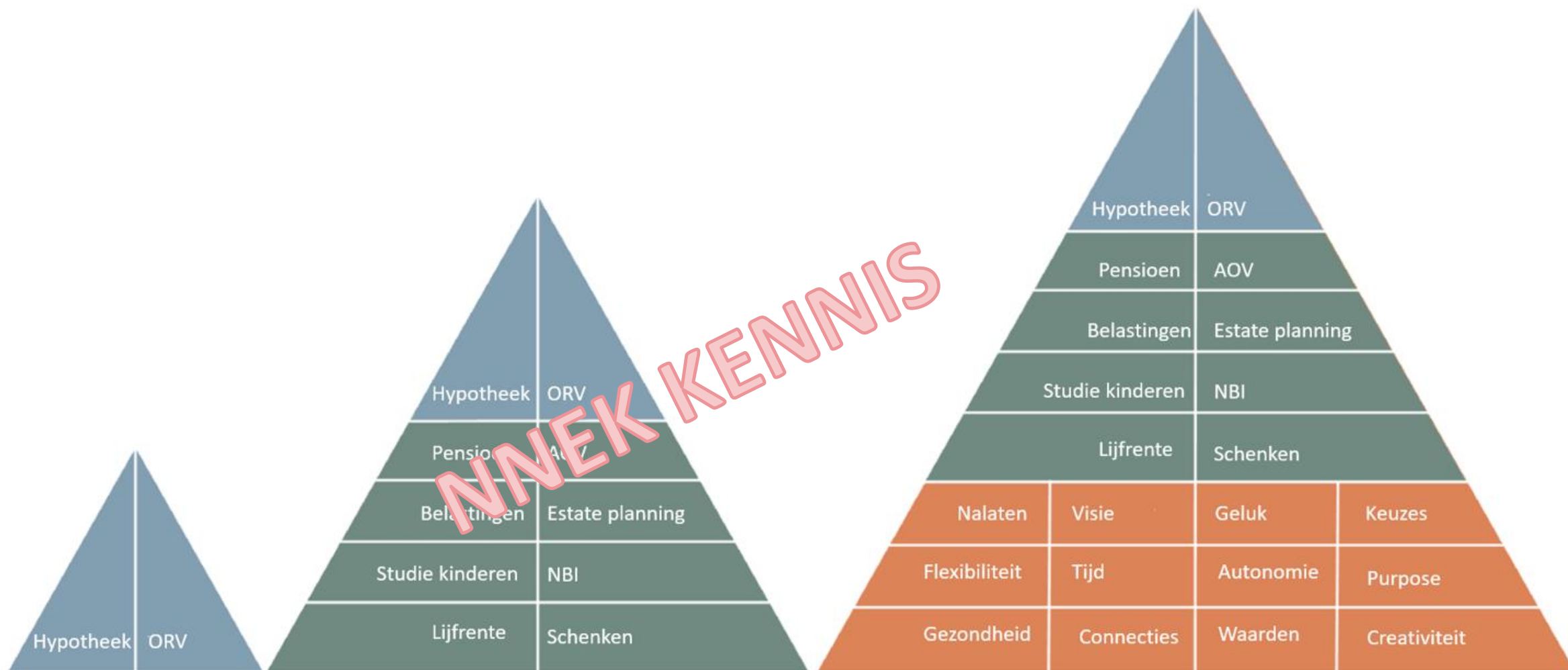
Henk Dubbeld



Ton netjes

NNEK KENNIS

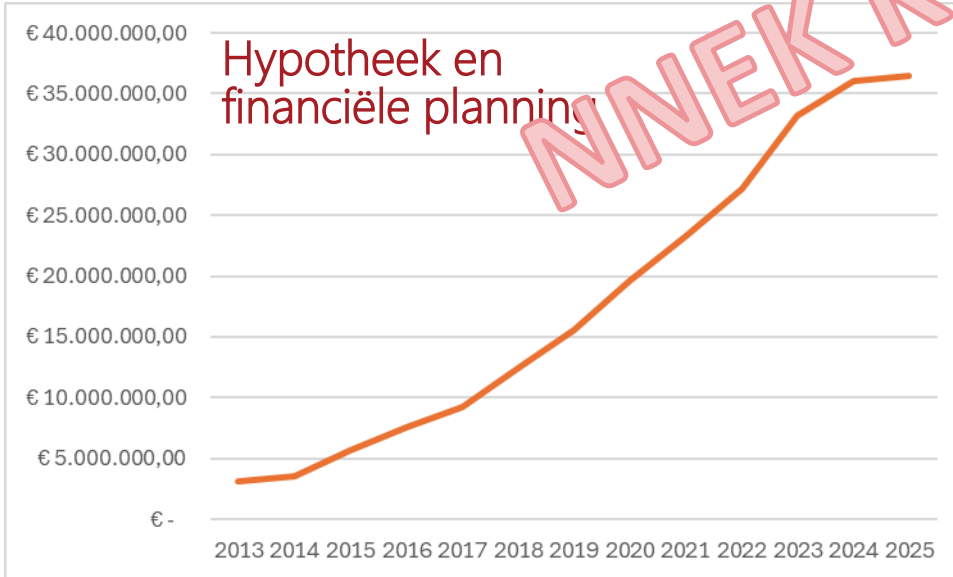
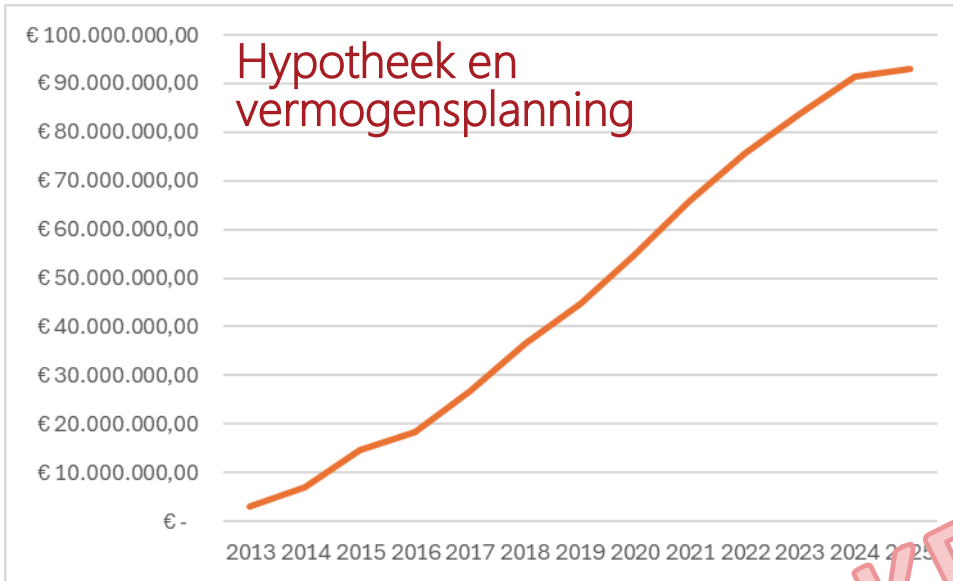
De evolutie van financieel advies



← Transactie / AI / Online

→ Relatie / Mens / Fysiek

Groei van vermogen onder advies



NNEK KENNIS

5 INZICHTEN

Die helpen van transactie naar relatie.

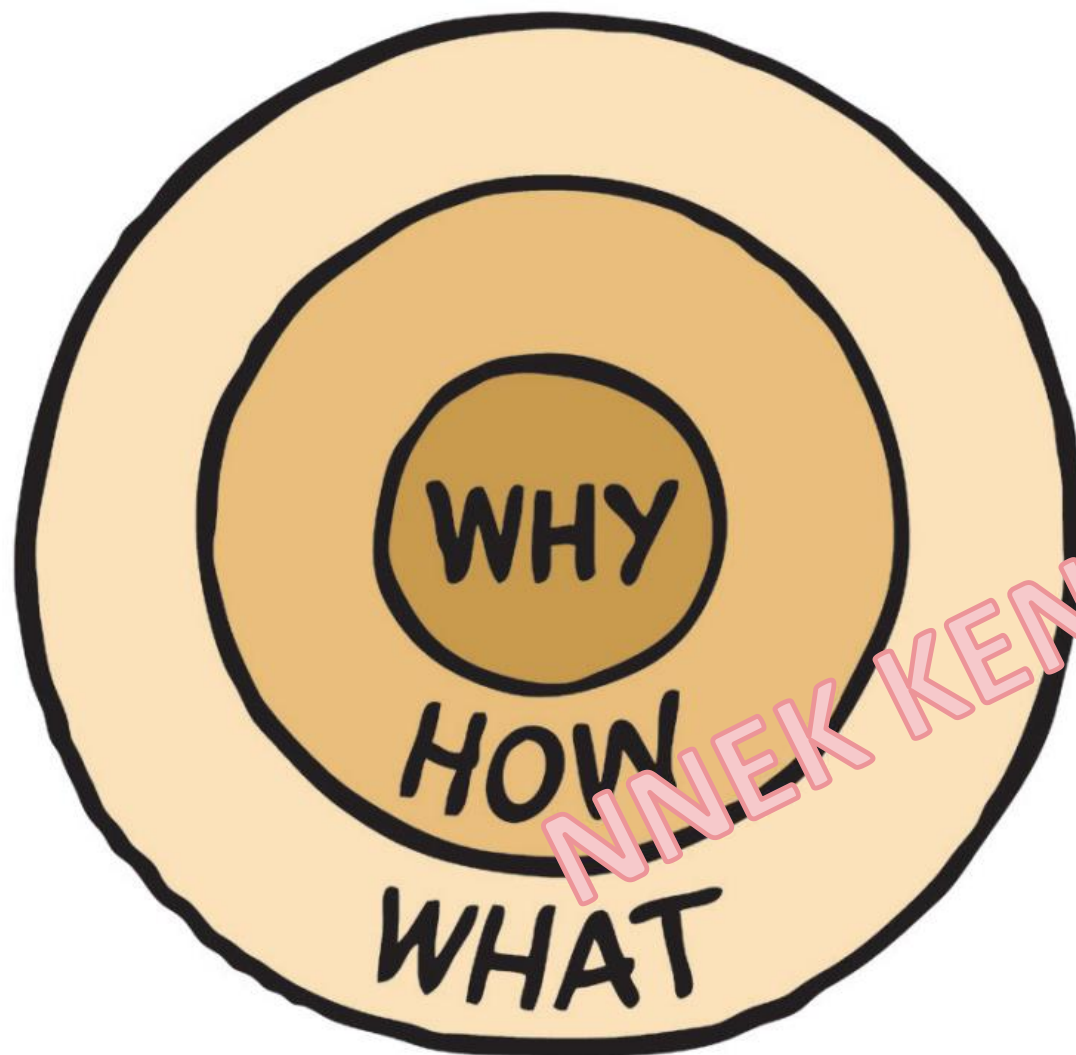
Transactie: Een transactie is een economische term die verwijst naar een eenmalige uitwisseling van goederen of diensten tussen twee partijen.

Relatie: Het begrip 'relatie' geeft aan dat er sprake is van sociale interactie tussen mensen. Hier wordt bedoeld dat er verbinding ontstaat tussen mensen. Die (langdurige) verbinding ontstaat doordat mensen met elkaar communiceren en zich daardoor tot elkaar verhouden.

INZICHT 1: JE WAAROM

We believe in going our own way, no matter which way the rest of the world is going.'





WHY

Wat drijft je?

HOW

Hoe pak je het aan?

WHAT

Wat produceer je uiteindelijk?

Wat is je *Why*?

1. *Waarom doe je wat je doet?*

Ik geef mensen financiële rust.

Dit is een *what* antwoord

2. *Waarom wil je mensen financiële rust geven?*

Nou, omdat ik weet dat het belangrijk is

3. *Waarom weet je dat het zo belangrijk is?*

Omdat ik dat zelf een keer van dichtbij heb gezien.

4. *Waarom heeft die ervaring je tot dat inzicht gebracht?*

Mijn vader overleed en hij had alles goed geregeld zodat mijn moeder zich in financieel opzicht geen enkele zorgen hoefde te maken over de rest van haar leven en dat gun ik iedereen.



Frans Pulles

TOEPASSEN: JE WAAROM

Vraag je
partner/collega
7 x waarom te
vragen



[Home](#) [Filosofie](#) [Over Jeroen Wijker](#) [Contact](#)

Inkomensplanning | Vermogensstrategieën



Ik geloof dat niemand gelukkig wordt van rijk zijn, maar wel van een rijk leven

Bij financiële planning gaat het niet alleen om geld, maar juist om waarde.

Zegt u ook wel eens tegen uzelf; 'later, als ik genoeg geld heb wil ik', of 'als ik eenmaal met pensioen ben ga ik'

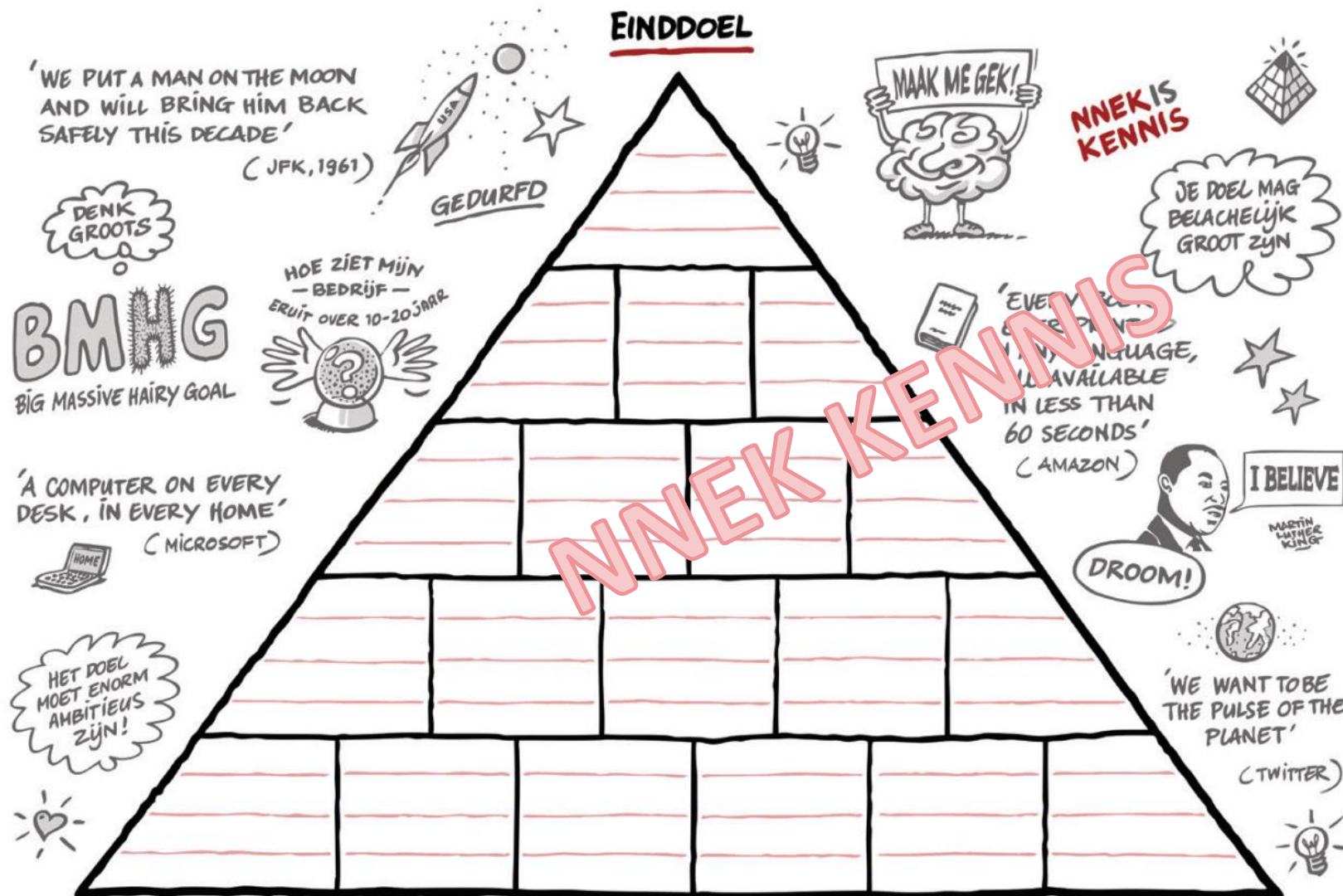
Maar wanneer begint 'later'? En wat is 'genoeg'?

Mensen zijn vaak op zoek naar zekerheid, terwijl de enige zekerheid in het leven is, is dat er niks zeker is...



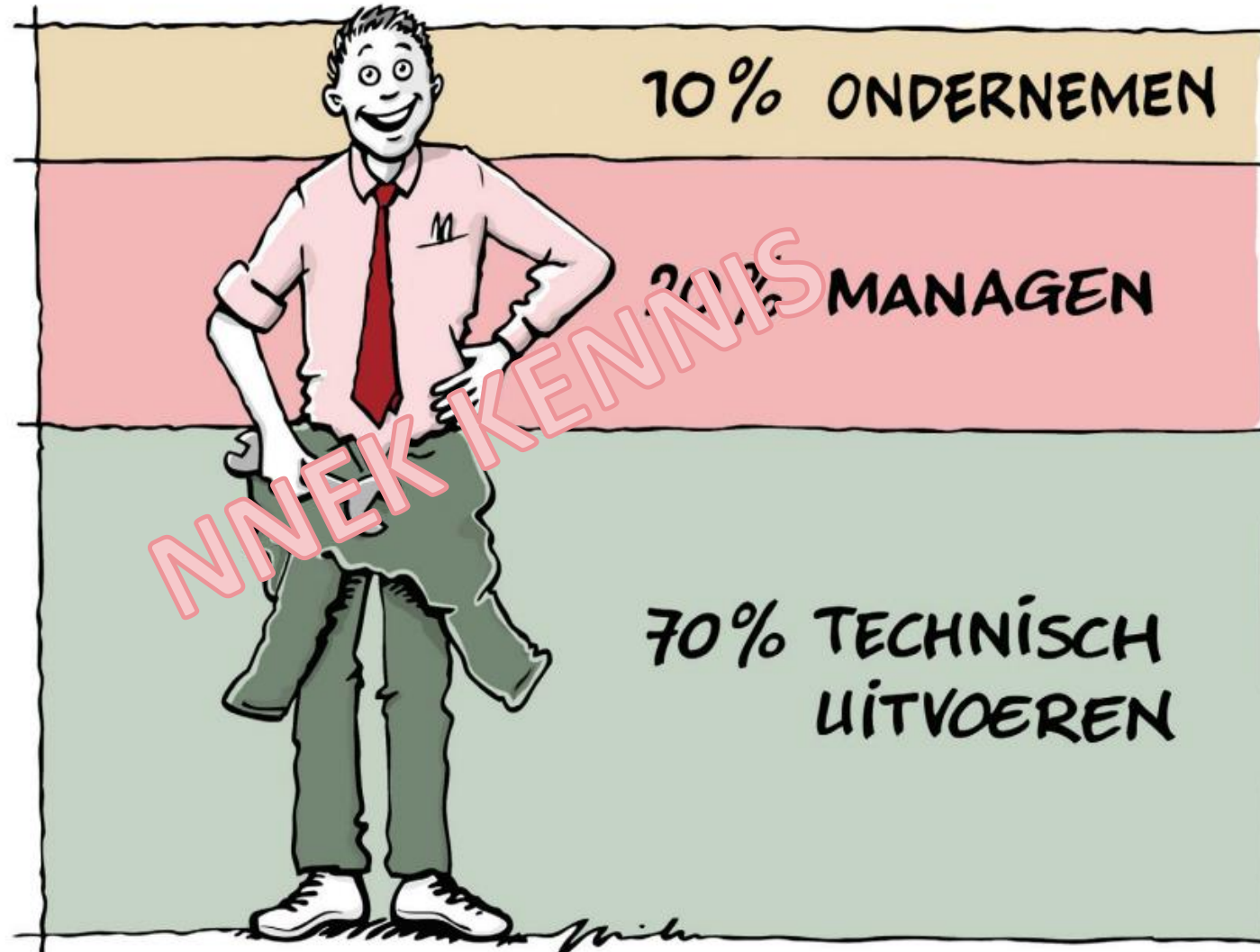
NNEKIS
KENNIS
VOOR PROFESSIONALS

INZICHT 2: GROTE DOELEN



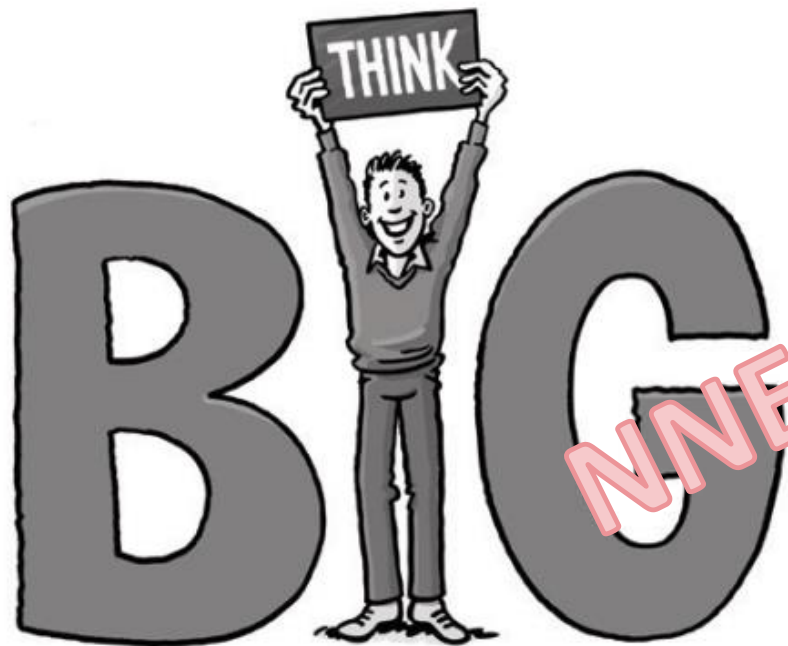
1. Wat wil je bereiken?
2. Wat heb je nodig?
3. Wat houd je tegen?

DE ONDERNEMER ALS MULTITALENT



Je grote doel!

Bedenk 1 enorm groot doel!



- Vermogensplanning landelijk bekend maken.
- Het beste vermogensplanningskantoor van Oost-Nederland worden.
- Over vier jaar nog 100 klanten erbij en €250.000 doorlopende omzet.

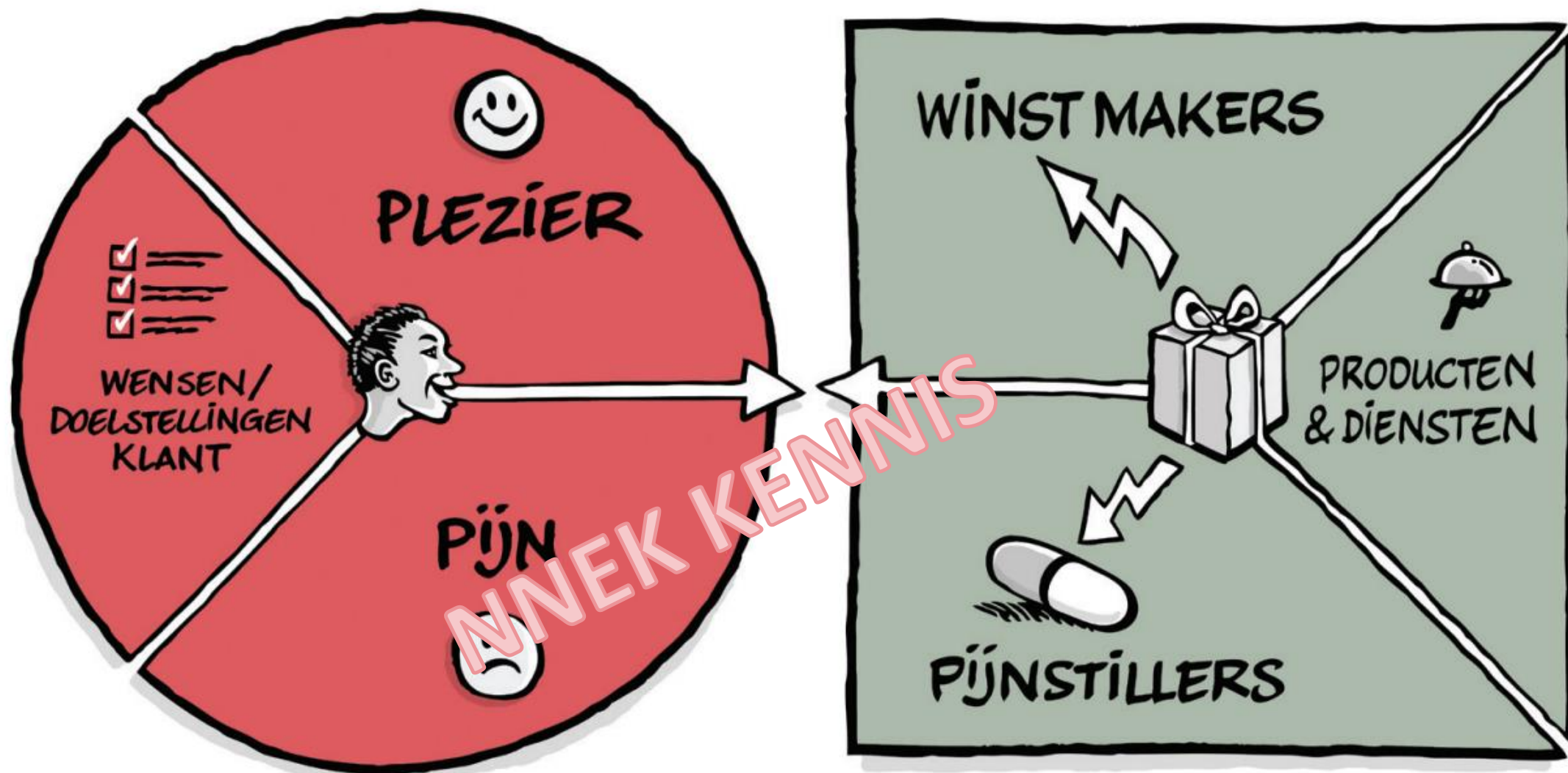
TOEPASSEN: JE DOEL

Hoe ziet je ideale werkleveneruit?

Wat zou je anders doen als je morgen opnieuw begint?

INZICHT 3: PROPOSITIE





Transactie of relatie?

- NNEK heeft een prognose van 6,5% netto!
- We zetten de rente 20 jaar vast, zodat u weet waar u aan toe bent
- Zo belegt duurzaam waarbij rekening gehouden wordt met ESG criteria
- Met deze verzekering is uw gezin beschermd, wat er ook gebeurt
- Door te beleggen bij NNEK is de kans op een zorgeloos pensioen groter
- Dit is een veilige hypotheek, omdat uw woonlasten 20 jaar stabiel blijven
- Zo belegt u in bedrijven die passen bij uw idealen zodat u met een goed gevoel rendement maakt
- Deze ORV van Dazure heeft goede voorwaarden in uw situatie

Anders dan anders

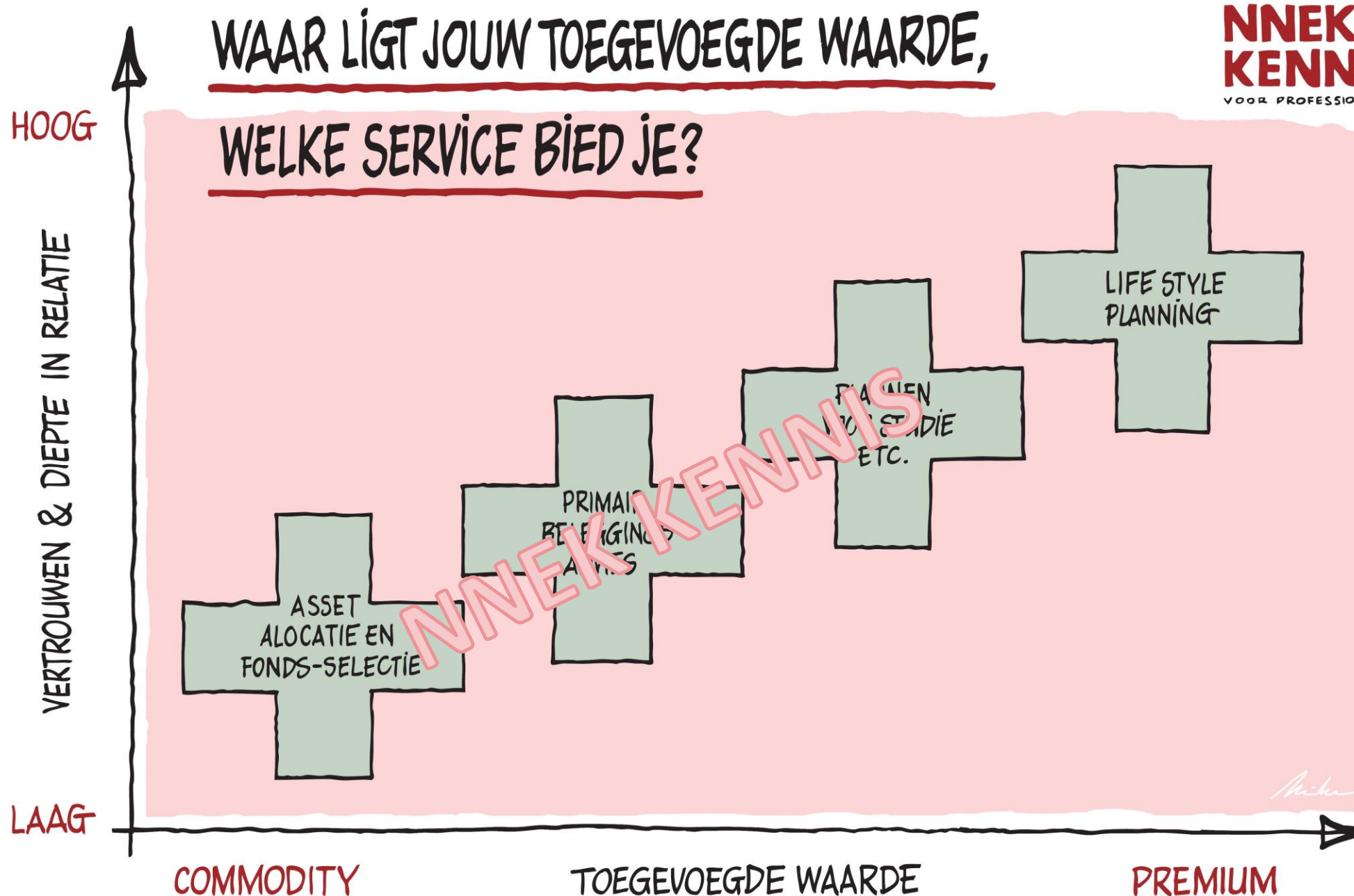


Martin Vooijs

Opdracht

Wat denk je dat een willekeurige klant
vertelt dat jij voor hem/haar bent?







Bas Baas



Frits Fortuijn



Tante Beppie



Niek Energiek



Iris Bloem



Ed Sombberman



Bea Crea



Ellie Kaptein



Adri Snob



Dominique D.



Rik Slik



Fer Hip



Rita Wijs



Bo Bourgondie



OP ZOEK NAAR JOUW IDEALE KLANT

**NNEKIS
KENNIS**
VOOR PROFESSIONALS

Wie help je het liefst?

1.

2.

3.

4.

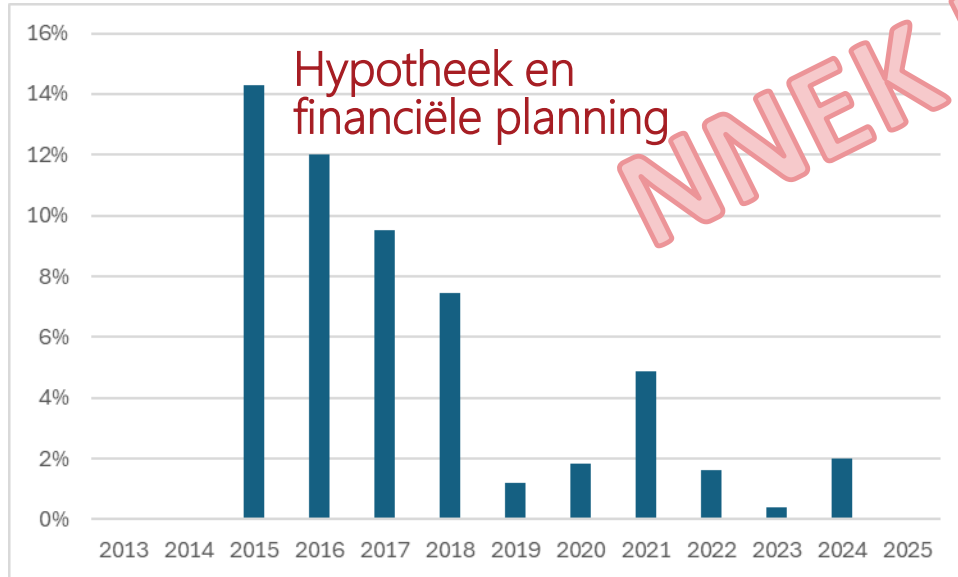
5.



Ton netjes

NNEKIS
KENNIS
VOOR PROFESSIONALS

Vertrekkende klanten



NNEK KENNIS

TOEPASSEN: JE PROPOSITIE

Welke klant kijk je naar uit om te helpen en wat doe je voor hem/haar?

INZICHT 4: PITCH



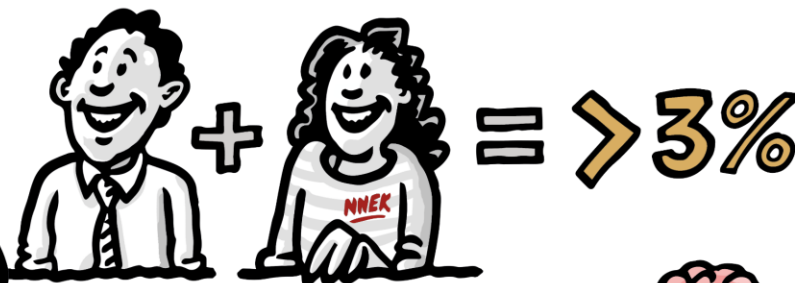
Opdracht pitch

Waarom zou de klant via jou vermogen gaan opbouwen? En het niet gewoon zelf doen?

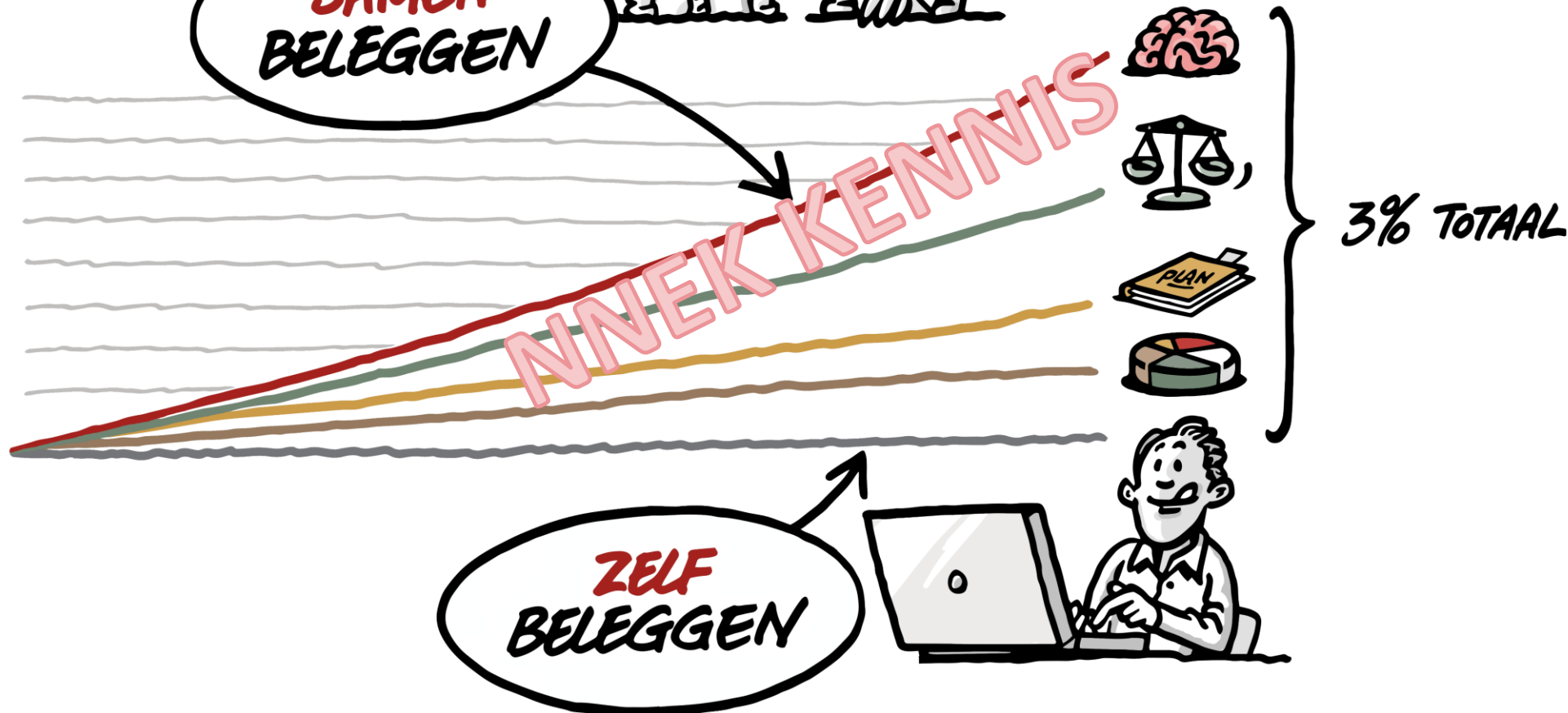


Toegevoegde waarde adviseur

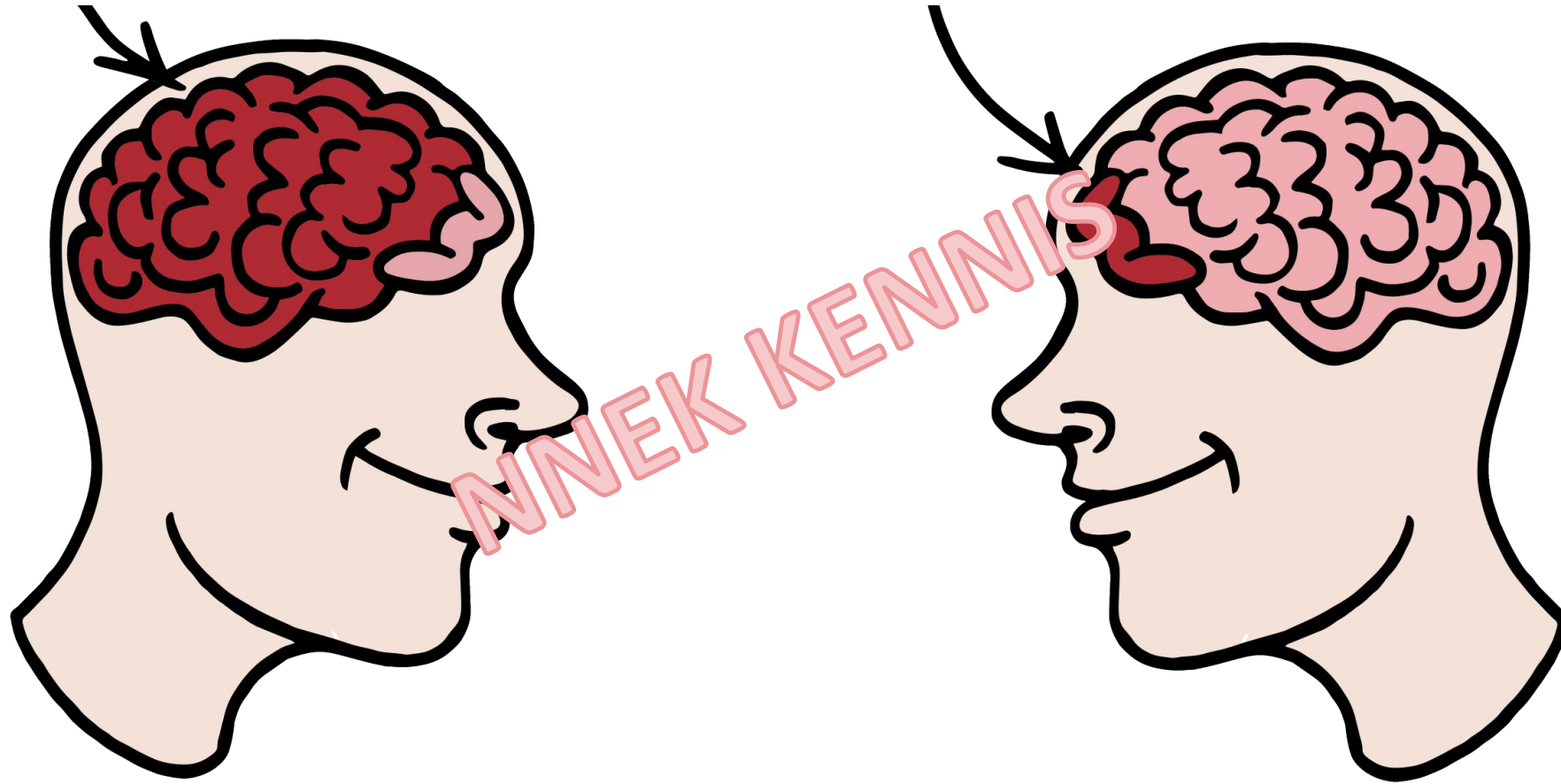
ADVISEUR & NNEK

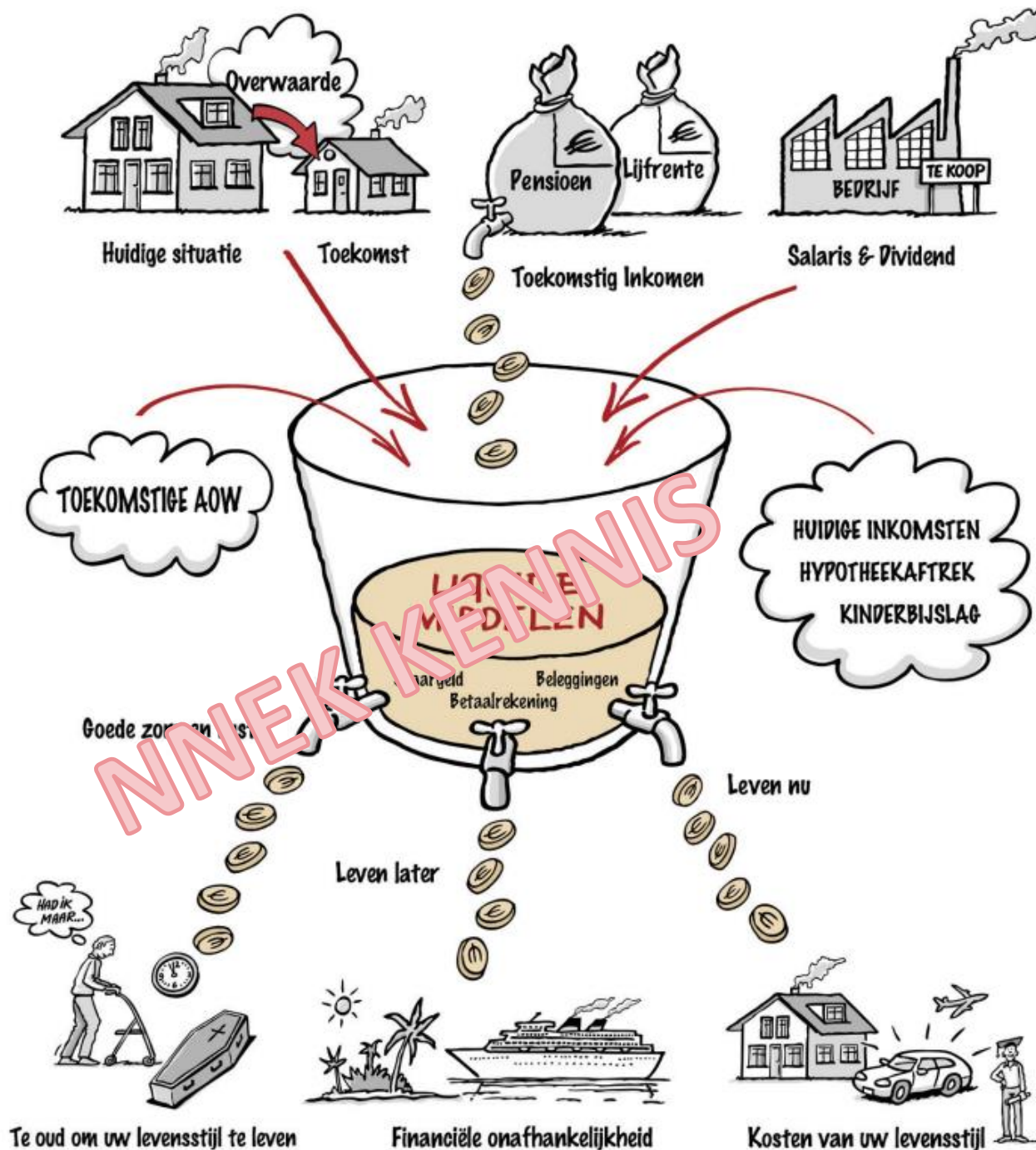


**SAMEN
BELEGGEN**



Onthoud deze cijfers



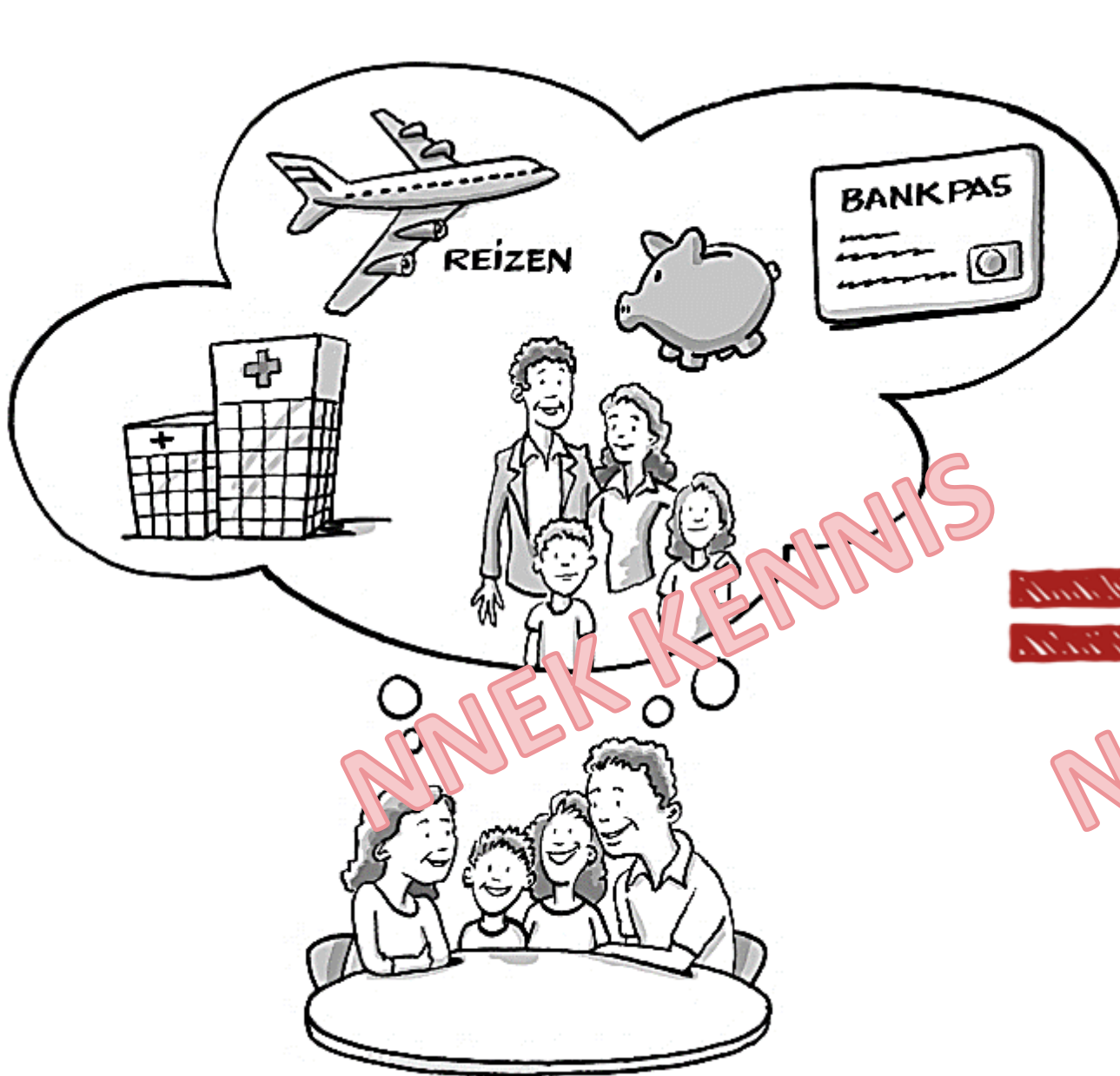


PAUL ARMSON © Inspiring Advisors



Jeroen Wijker

‘Een adviseur die in een gesprek niet minimaal vijf keer het woord ‘waarom’ heeft gebruikt, is niets te weten gekomen’



=



TOEPASSEN: JE PITCH

Beschrijf wat je doet in klantentaal. Noem een pijnpunt en hoe jij daarin helpt.

INZICHT 5: PERSOONLIJK

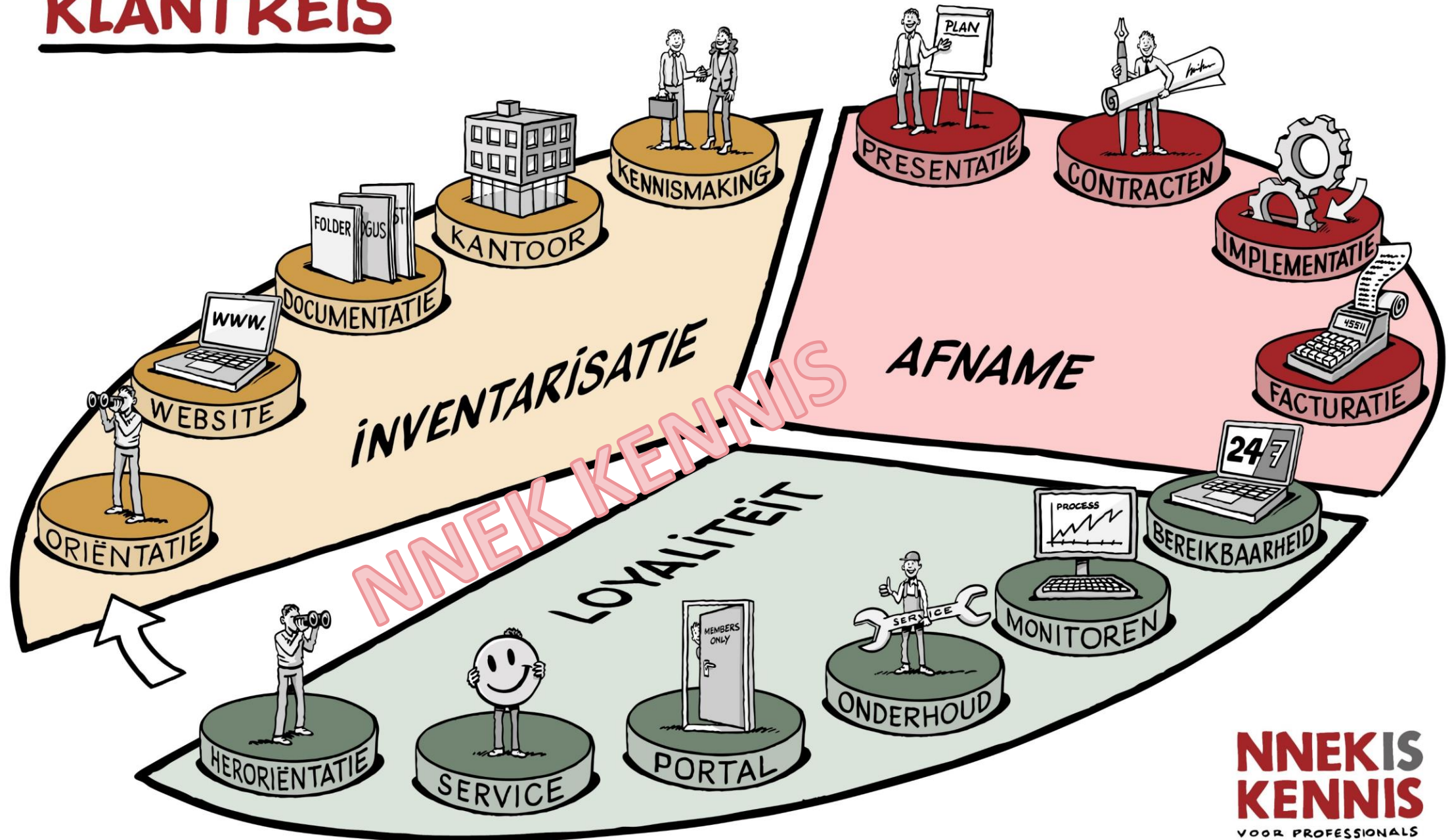
‘We hebben met onszelf afgesproken dat we altijd op **alle niveaus moeten excelleren**. Zeker als het gaat om de beleving van de klant. Het ergste wat ons kan overkomen, is dat klanten denken *‘dat we financieel advies er een beetje bij doen’*.

Alles moet kwaliteit uitstralen. Of dat nu ons pand in Zevenbergen is, het maken van een afspraak, de manier waarop we onze klanten op kantoor ontvangen, enzovoort, enzovoort.



René Groenendijk

KLANTREIS



Het financiële rust programma



Inzicht in uw financiële situatie



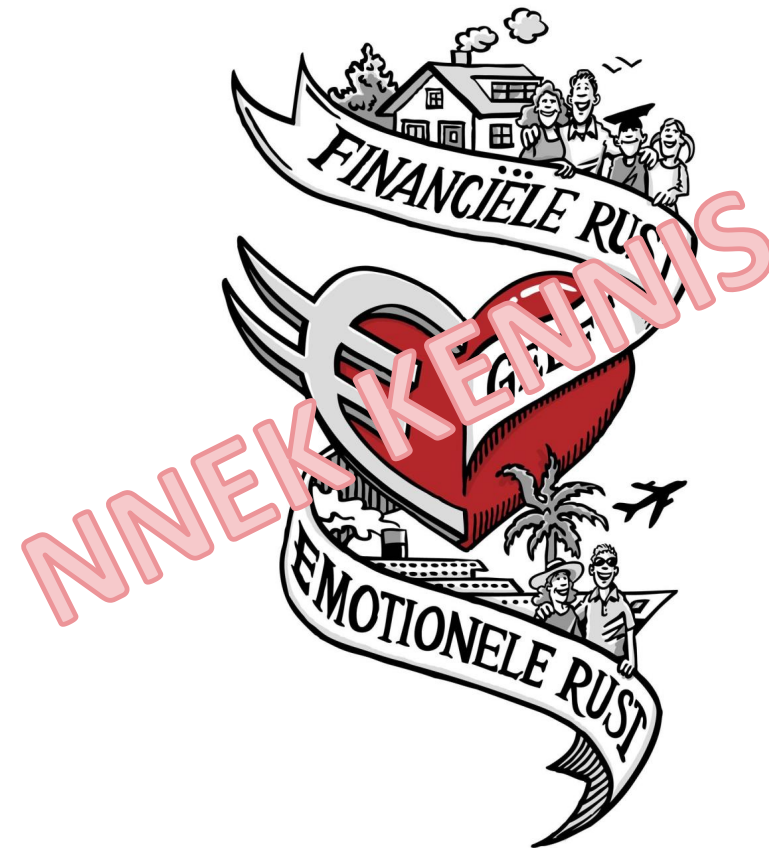
Uitzicht hoe het er later uitziet



Plan om doelen te realiseren



Coaching bij financiële beslissingen



Een greep uit werkzaamheden

- ☐ Financieel plan opstellen
- ☐ Doel bepalen
- ☐ Doelvermogen berekenen
- ☐ Risicoprofiel vaststellen
- ☐ Persoonlijk Beleggingsplan maken
- ☐ Rekening openen
- ☐ Begeleiding 1^e storting
- ☐ Doorlopend monitoren beleggingsportefeuille
- ☐ Periodiek contact onderhoud en voortgang
- ☐ Berekenen jaarruimte voor lijfrente
- ☐ Vragenservice bieden voor financiële zaken
- ☐ Periodiek actualiseren van het beleggingsplan
- ☐ Monitoren haalbaarheid van het gestelde doel
- ☐ Inleg aanpassen
- ☐ Advieswijzer elke 3 jaar invullen
- ☐ Financieel plan actualiseren
- ☐ Jaarlijks beleggingsrapport opmaken
- ☐ Elke 3 jaar een beleggingsrapport opmaken
- ☐ Maandelijkse blog sturen
- ☐ Elke kwartaal blog sturen
- ☐ Elke kwartaal beleggingsmemo sturen
- ☐ Jaarlijks beleggingsmemo sturen
- ☐ Klantevenement uitnodigen
- ☐ Klantgesprek NNEK aanbieden
- ☐ Portefeuillevergelijking laten maken
- ☐ Berekenen periodiek lijfrente uitkering
- ☐ Opstellen periodieke onttrekking schema
- ☐ Openen aanvullende rekeningen
- ☐ Begeleiding bij geplande onttrekkingen

Klantevenementen

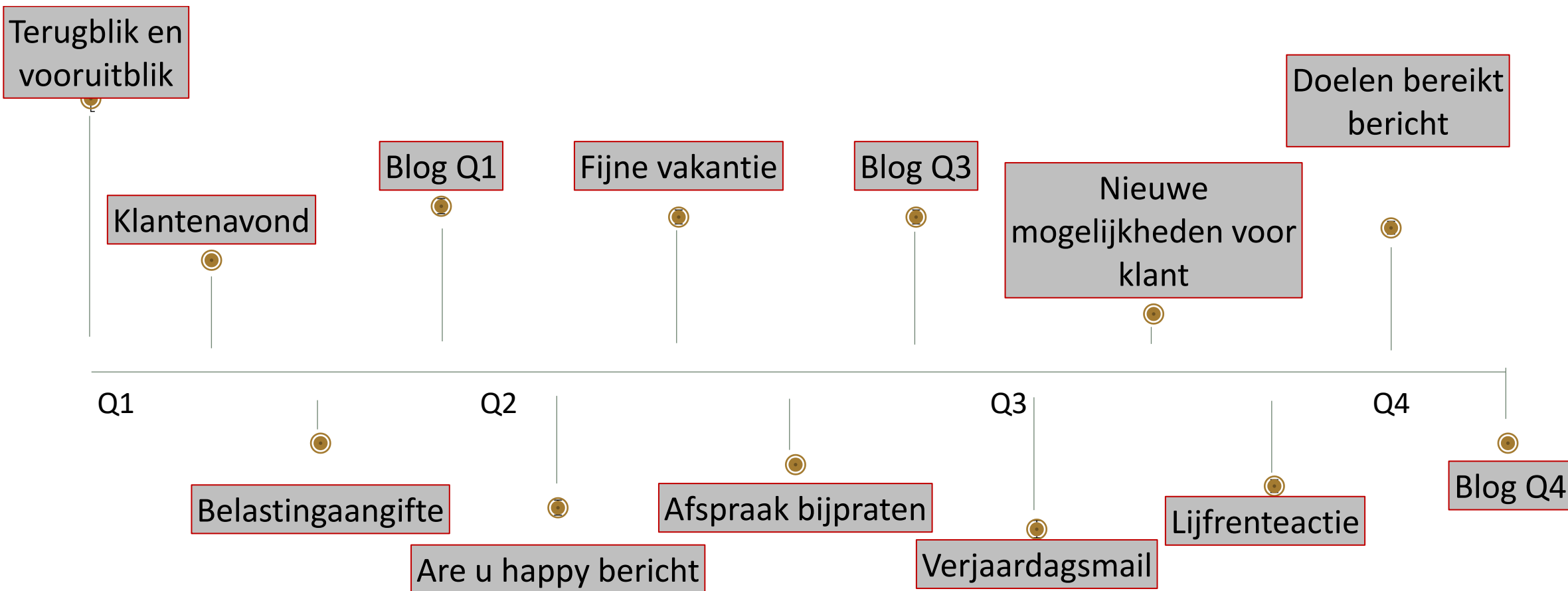
 IRELAND

 UNITED KINGDOM

 NETHERLANDS

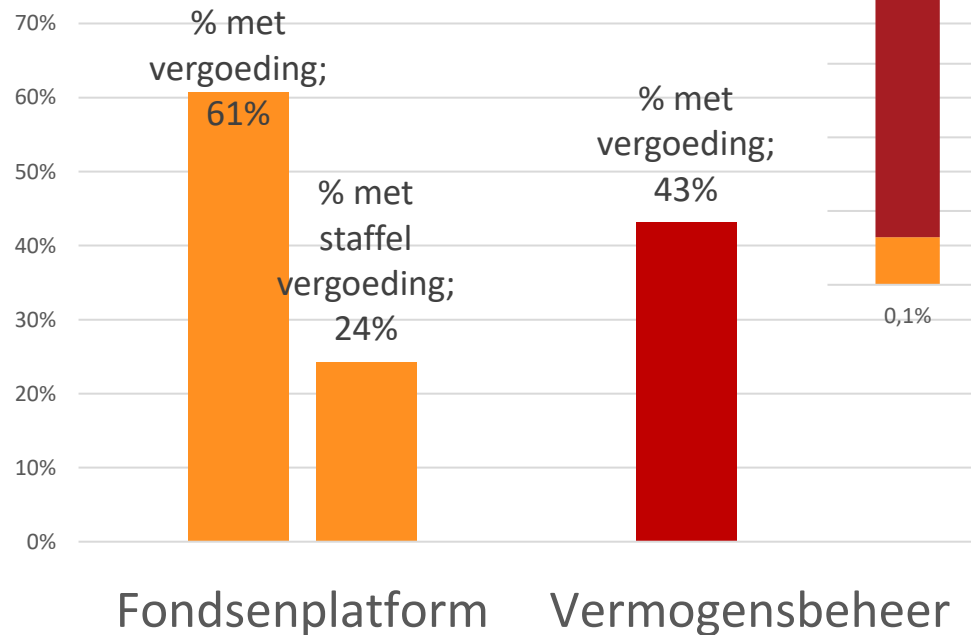


TOEPASSEN: PERSOONLIJK

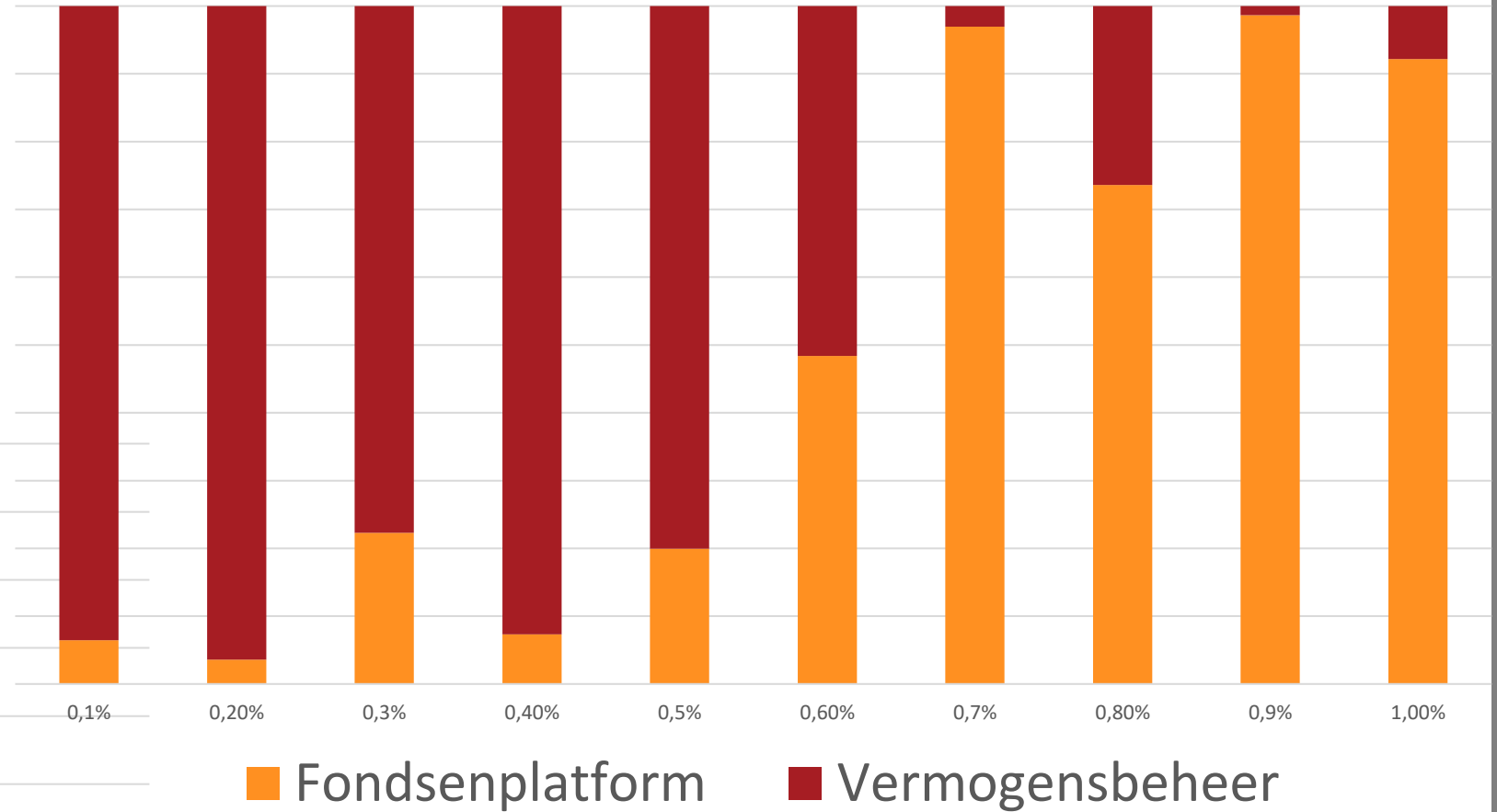


Rendabel?

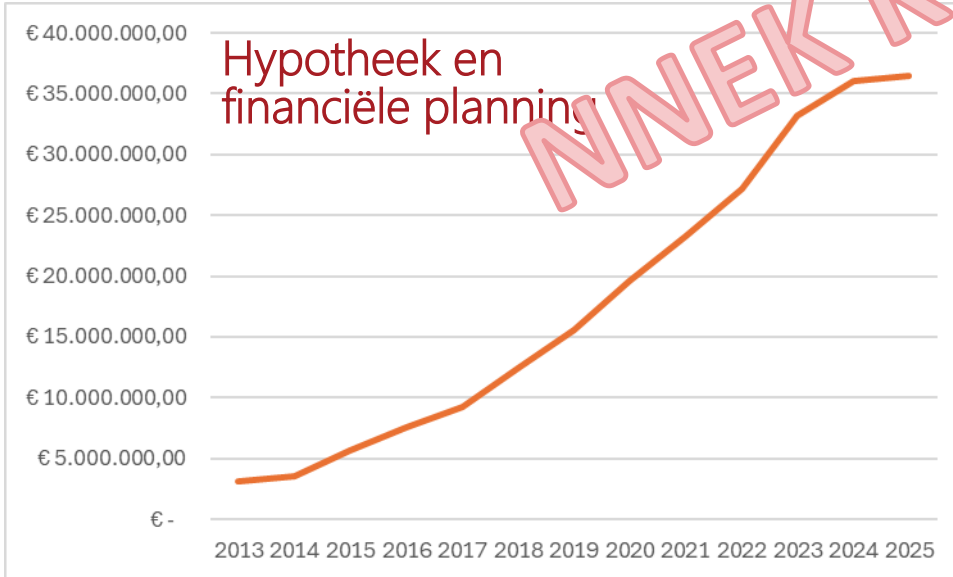
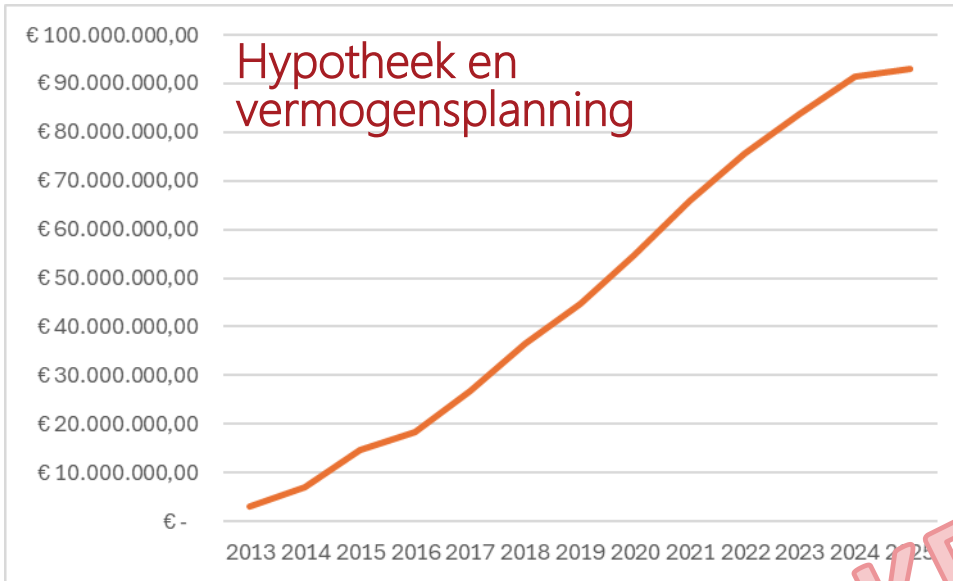
Definitie: ***als het meer geld opbrengt dan het kost***



Klant betaalt % per jaar



Groei van vermogen onder advies



NNEK KENNIS

MAP® Master Adviser Program

SAMEN DE TOP BEREIKEN

4



Winstgevend en
losstaand
bedrijfsmodel



Vermogensadvies als
adviesgebied

3



2



Samen werken aan de
eerste successen

1



STARTPUNT

WAAR MOET IK
BEGINNEN?

KLAAR
VOOR GROEI?

PREP-ARMY

NNEK IS
KENNIS
BOOTCAMP

DE GROTE
OEFENINGEN VAN
BEGRIJP

NNEK IS
KENNIS
BASECAMP

MAP®
MASTER
ADVISER
PROGRAM

NNEK KENNIS

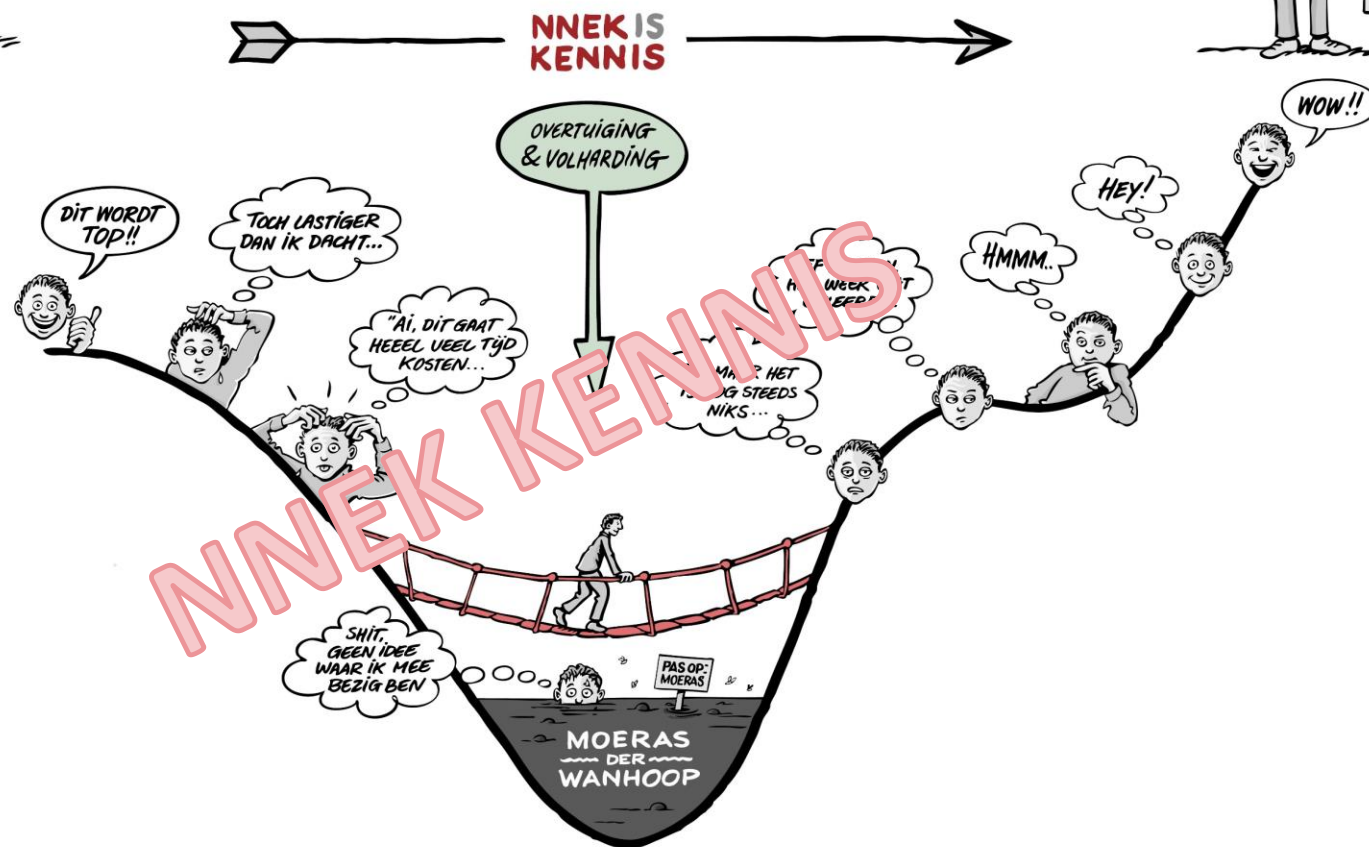
Heel concreet



1. Start met ½ dag per week met werken aan je grote doel.
2. Benader 1 ideale klant per week
3. Schrijf uit wat je zou doen als je morgen alles opnieuw zou kunnen doen
4. Vraag aan 5 ambassadeurs waarom ze klant bij je zijn



DE EMOTIONELE REIS VAN ELKE 'GROOTSE' CREATIE



(DE EMOTIONELE REIS IS ONVERMIJDELIJK & WAARSCHIJNLIJK NOODZAKELIJK)

Wie wil er een start maken en samen met ons groeien?!

Bootcamp Vermogensadvies

Incl. PE Punten SEH en CFP

Amsterdam

- *7 en 8 april*
- *12 en 13 mei*
- *23 en 24 juni*



119,- ex BTW incl. diner

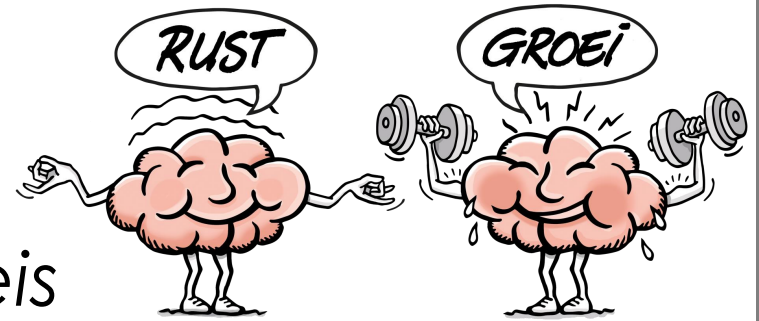
Basecamp

Incl. werkreis

Amsterdam en Londen

- *15 september*
- *Sep/okt: Londen*
- *27 oktober*

+/- 1249,- ex BTW



Boek Durf & Daadkracht

