

IF YOU CAN'T EXPLAIN IT **SIMPLY**,  
YOU DON'T UNDERSTAND IT WELL  
ENOUGH.

ALBERT EINSTEIN





# *de Magie*

**van Financieel Advies**

**Verras. Verbreed. Verbind.**





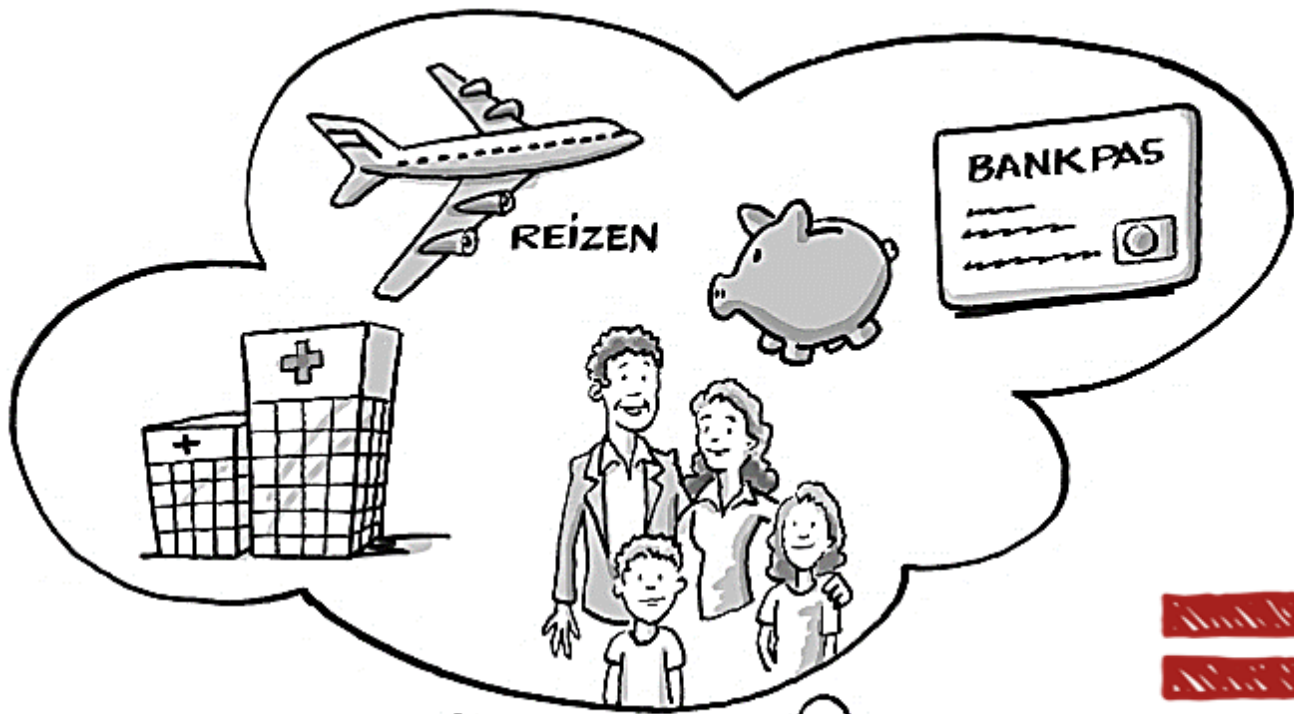
**1986 - 2026**  
AL 40 JAAR  
KOERSVAST

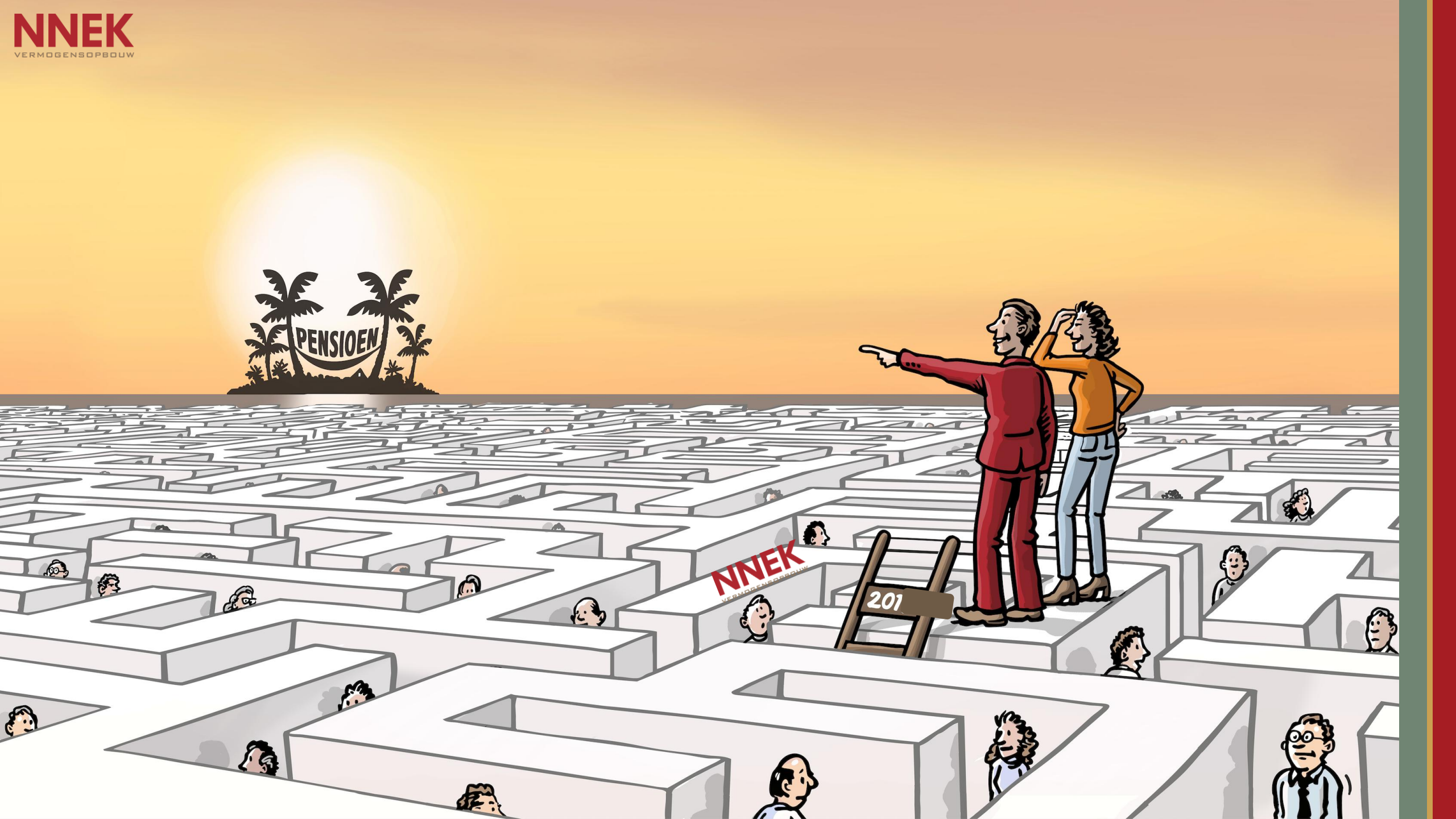


**Méér waarde uit élke  
klantrelatie: maximale omzet  
met minimale inzet**

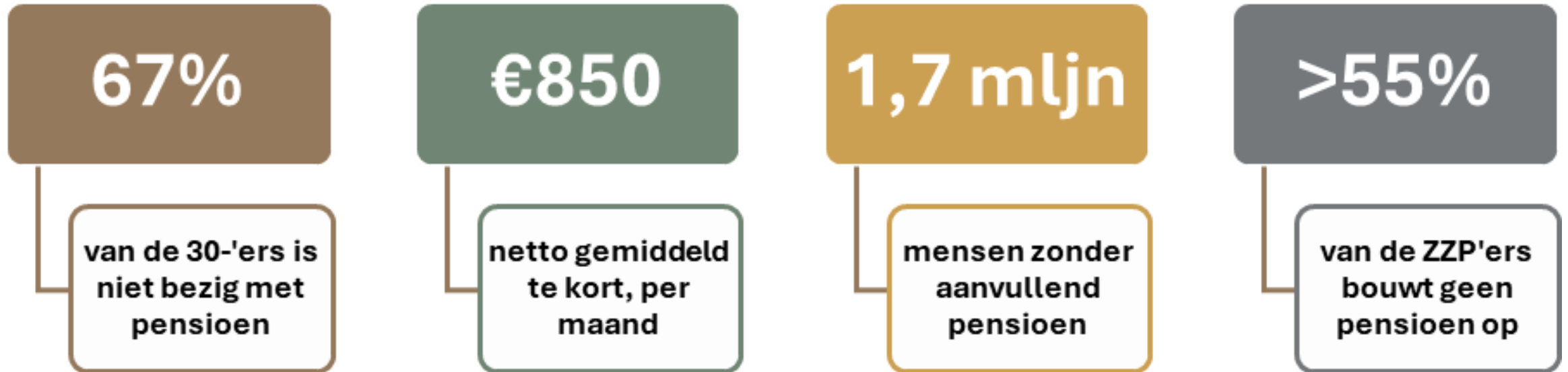
**Daniel Lourenço**  
Sales Manager  
DSI Beleggingsadviseur

**NNEK**  
VERMOGENSOPBOUW





# Nederland staat voor een pensioentransitie

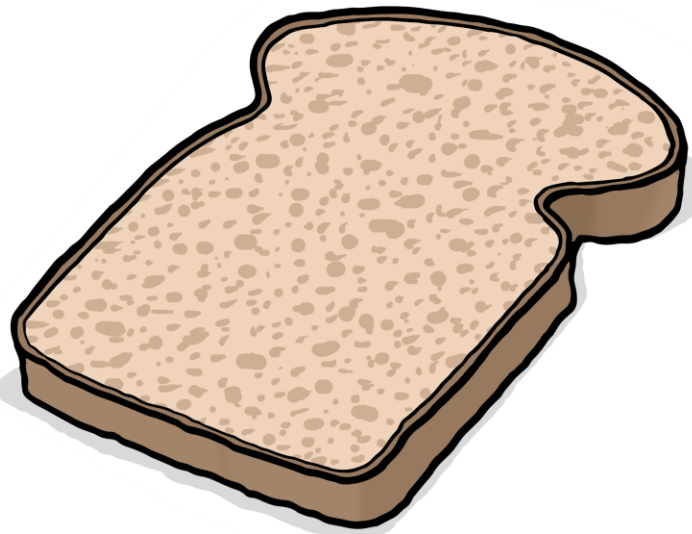


\*) De genoemde cijfers zijn samengesteld uit publicaties van o.a. Nibud, CBS, DNB, Moneywise, Nationale Nederlanden, Vanguard en Russel Investment en kunnen onderhevig zijn aan interpretatie. De gegevens zijn met zorgvuldigheid samengesteld, echter kan NNEK geen garanties geven over de volledigheid of actualiteit van de genoemde cijfers.

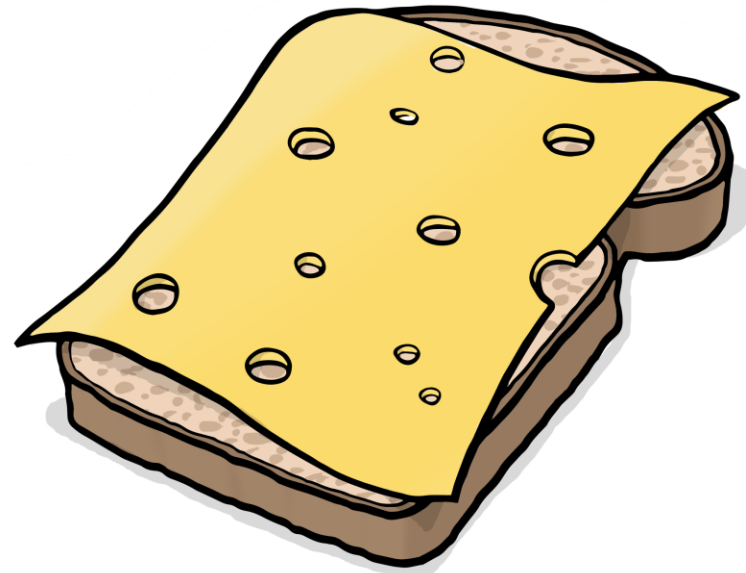
# ZELFSTANDIGE ZONDER PENSIOEN?

**NNEK**  
VERMOGENSOPBOUW





**AOW**



**AOW  
+ PENSIOEN**



**AOW  
+ PENSIOEN  
+ EIGEN INLEG**

# Fiscale verruiming creëert momentum

**De jaarruimte is nu 2,3 keer hoger!**

- Van 13,3% naar 30% van het besteedbaar inkomen

**Reserveringsruimte is met 3 jaar verlengd!**

- De 'terugkijktermijn' is van 7 naar 10 jaar gegaan

**Gevolg: Soms meer dan €38.000,- belastingvrij inleggen**

- Afhankelijk van o.a. het inkomen van de klant ontstaan enorme kansen!

**LAAT DE BELASTINGDIENST  
JE PENSIOENGAT AANVULLEN  
MET JE JAARRUIMTE**



# Belastingvoordeel 2026

Klanttype	Bruto Inkomen (€)	Pensioen grondslag (€)	Max. Jaarruimte (€)	Tarief (%)	Belasting voordeel (€)	Netto investering (€)
Modaal	48.000	28.828	8.648	36,97%	3.197	5.451
2x Modaal	96.000	76.828	23.048	49,50%	11.124	11.924
Topinkomen	137.800	118.628	35.589	49,50%	17.617	17.972

\*Voorbeeldberekening: AOW-franchise: €19.172 | Geen pensioenopbouw via werkgever (Factor A = 0)

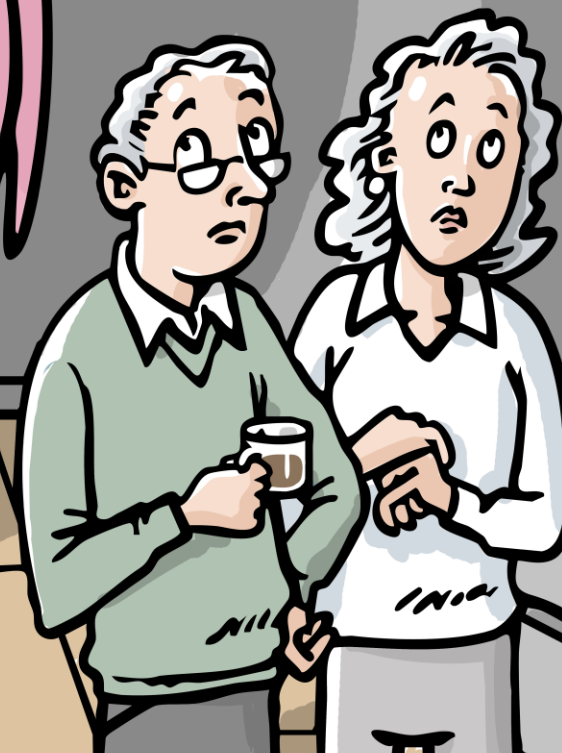
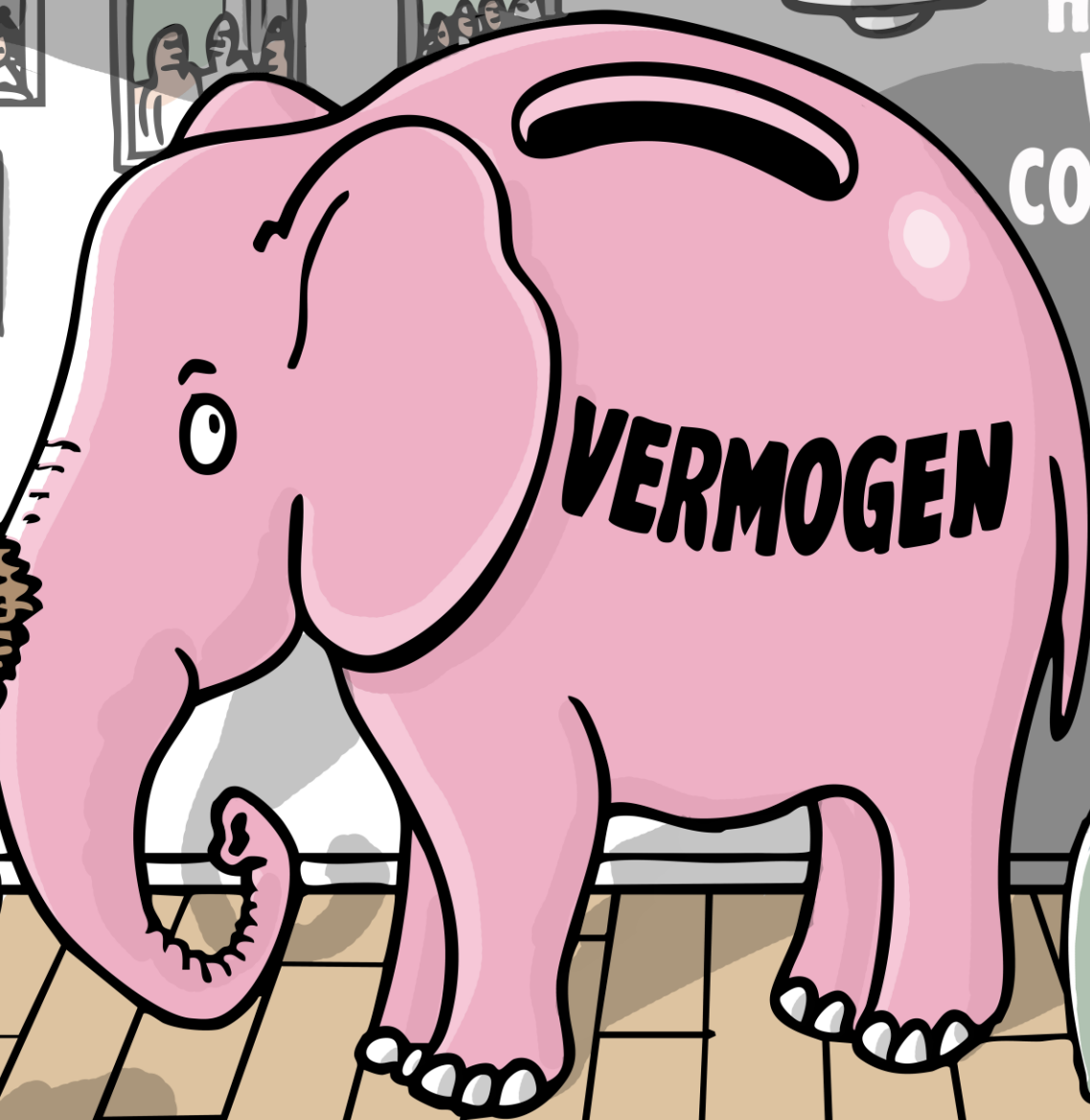


**NNEK**  
VERMOGENSOPBOUW



HOELANG NEGEREN  
WE DE GROOTSTE  
COLLECTIEVE ERFENIS  
NOG?

**BLOG**

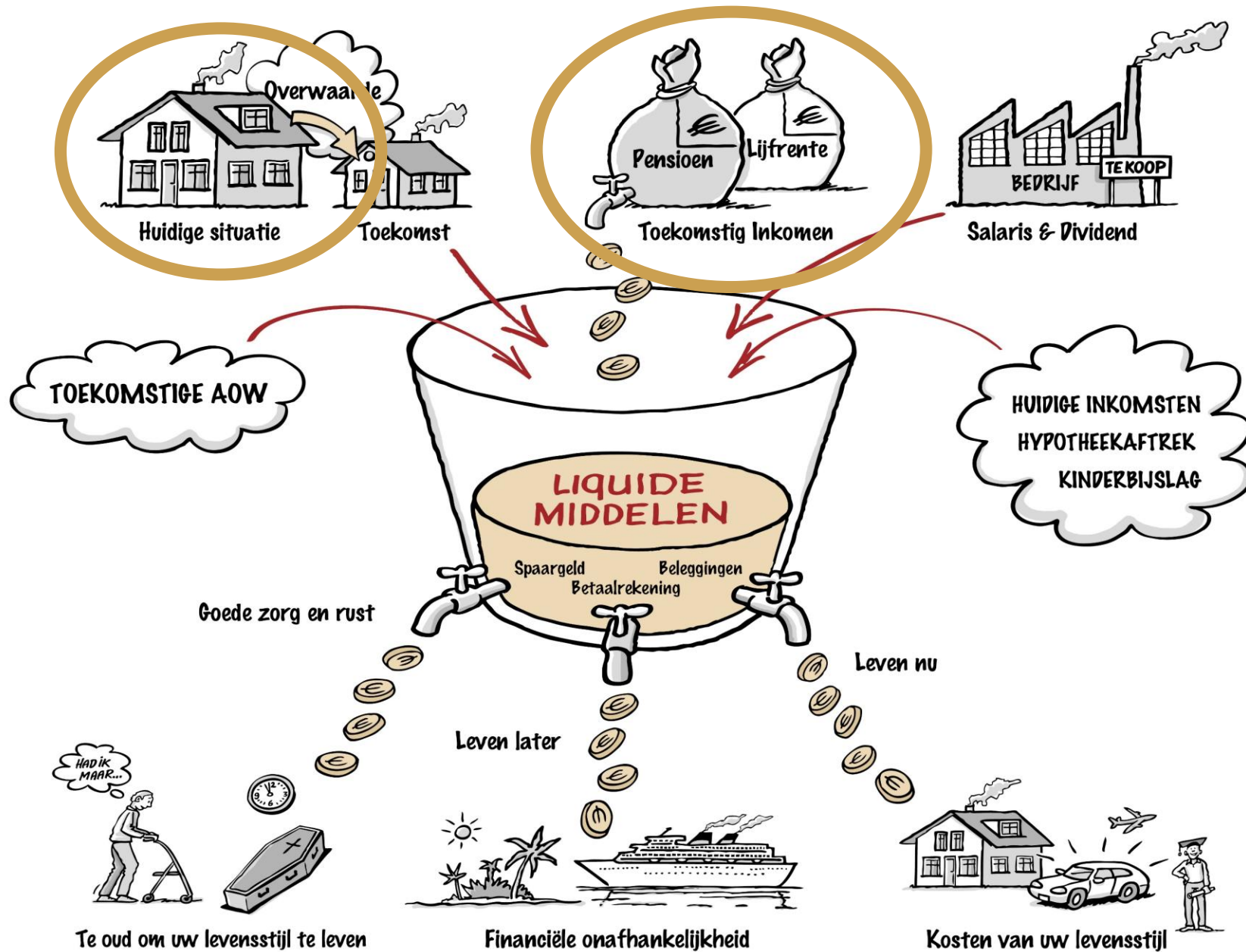


# 'The great wealth transfer'

€1.000.000.000.000,-

*De totale omvang van het vermogen van babyboomers wordt geschat op meer dan een biljoen euro.*

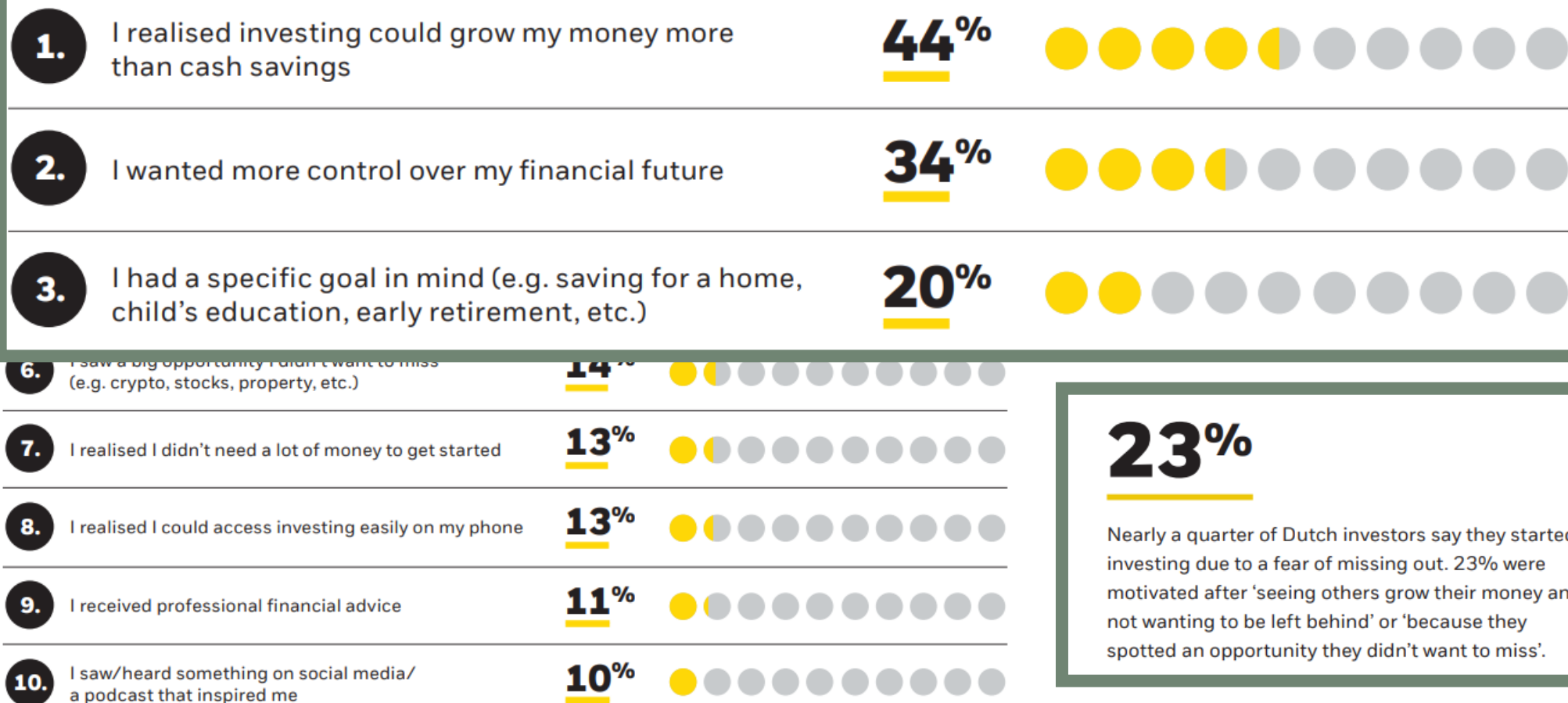
\* Bron ffp.nl



# Understand what inspires people to begin their investing journey, and position ETFs as the perfect starting point

## Top 10 motivations to start investing, among current investors, Netherlands

(respondents could select up to five options)



### 23%

Nearly a quarter of Dutch investors say they started investing due to a fear of missing out. 23% were motivated after 'seeing others grow their money and not wanting to be left behind' or 'because they spotted an opportunity they didn't want to miss'.

**Top five behaviours for becoming a capable and confident investor by audience type, Netherlands** *(respondents could select up to five options)*

**Already invest**

<b>1.</b> Not panicking when markets go up or down	<b>51%</b>
<b>2.</b> Setting aside money regularly, even small amounts	<b>40%</b>
<b>3.</b> Understanding the risks involved in investing	<b>38%</b>
<b>4.</b> Diversifying your investments (i.e. not putting all your money in one place)	<b>33%</b>
<b>5.</b> Learning the basics of how investing works	<b>32%</b>

**Currently don't invest**

<b>1.</b> Understanding the risks involved in investing	<b>33%</b>
<b>2.</b> Learning the basics of how investing works	<b>31%</b>
<b>3.</b> Setting aside money regularly, even small amounts	<b>30%</b>
<b>4.</b> Not panicking when markets go up or down	<b>29%</b>
<b>5.</b> Talking to others or learning from their experiences	<b>18%</b>

**BlackRock**

**No.1**

While 'not panicking when markets go up or down' is the top behaviour to becoming a confident investor overall in the Netherlands (37%), among women the number one behaviour is 'understanding the risks involved in investing' (36%).

# Uitdiepen rol MTA

- Financiële doelen van klanten
- Haalbaarheid van deze doelen
- Uitdaging die klanten ervaren bij oplossingen

# Slimmer, sneller en efficiënter werken met Artificial Intelligence!

Adviesrapporten

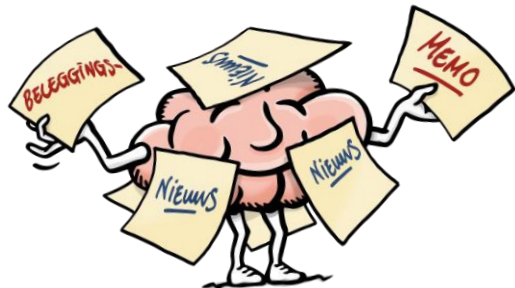
E-mails  
telefoontjes  
standaardvragen

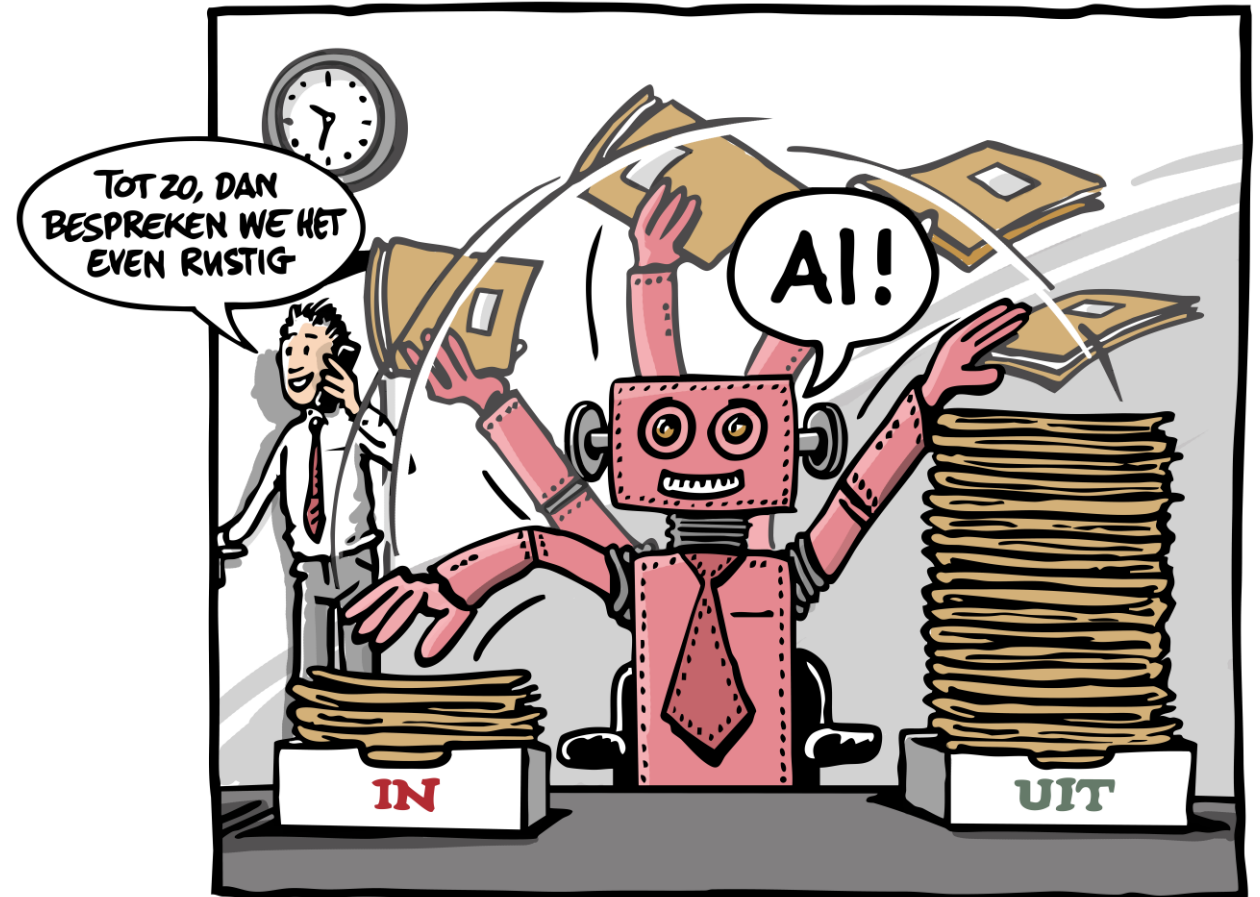
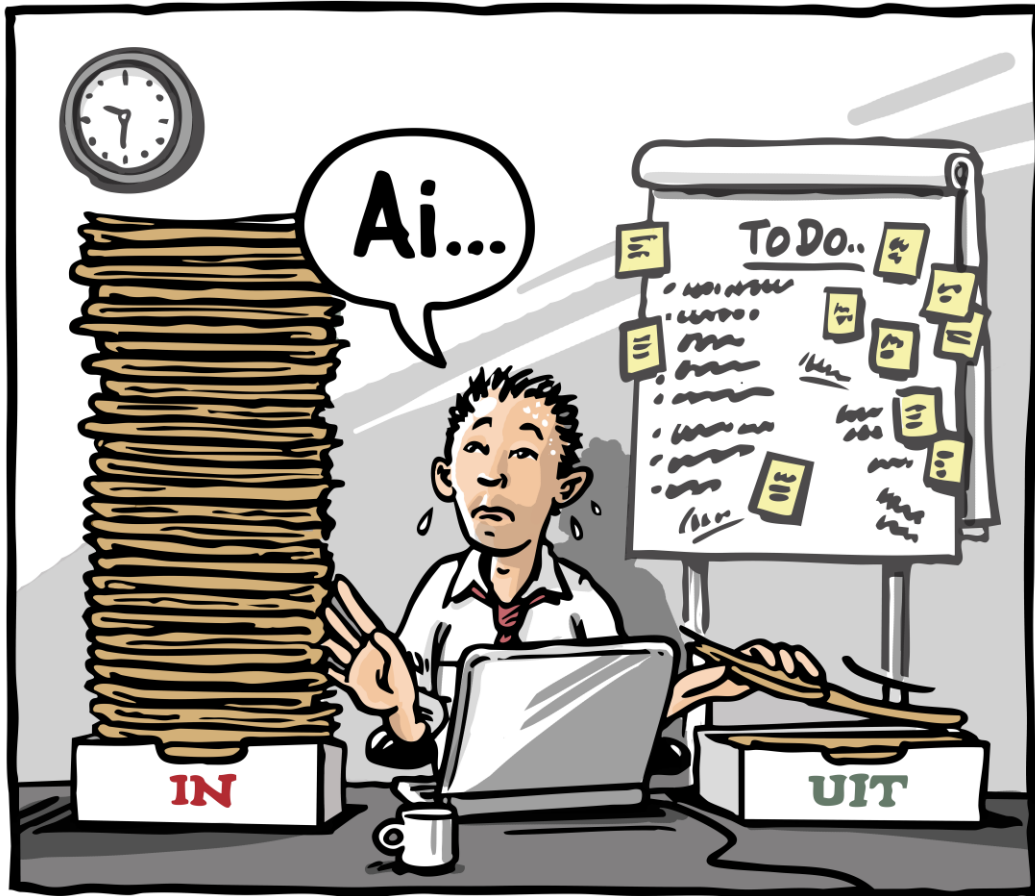
AFM-leidraden  
doorploegen

Notities maken

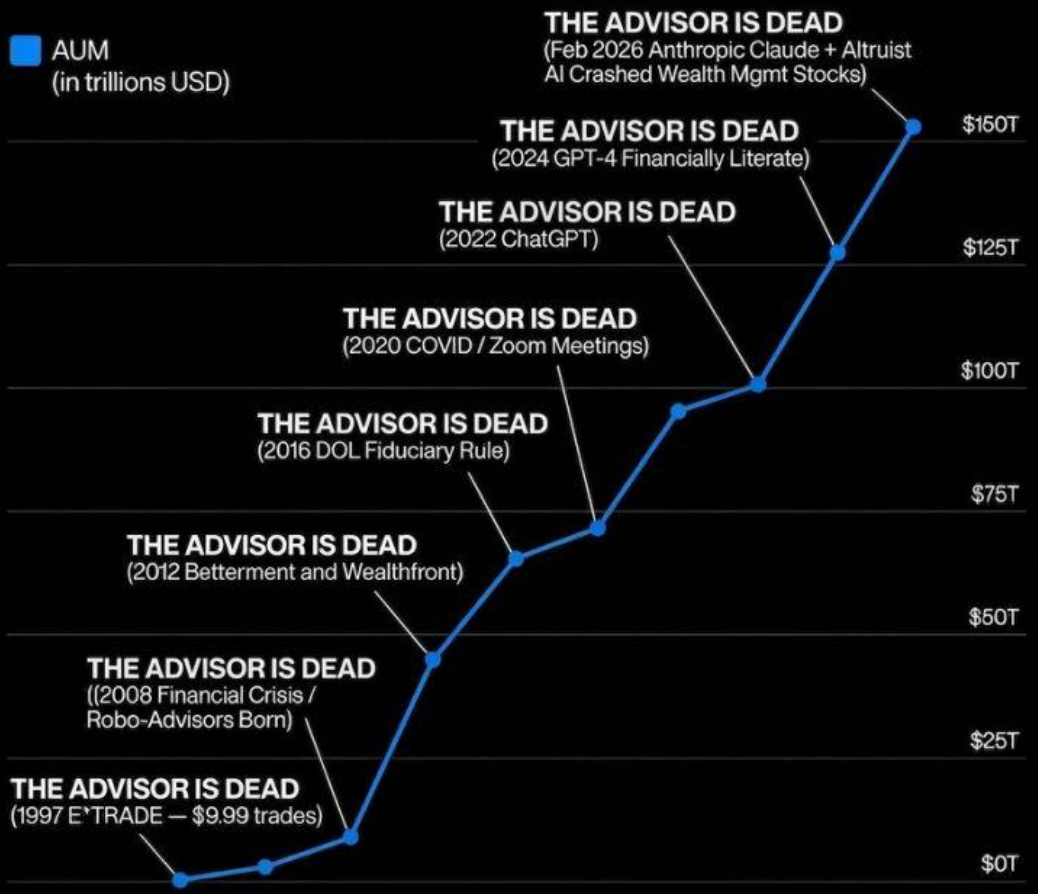
Klantgesprekken  
samenvatten

Dingen  
uitzoeken...





# “THE FINANCIAL ADVISOR IS DEAD”

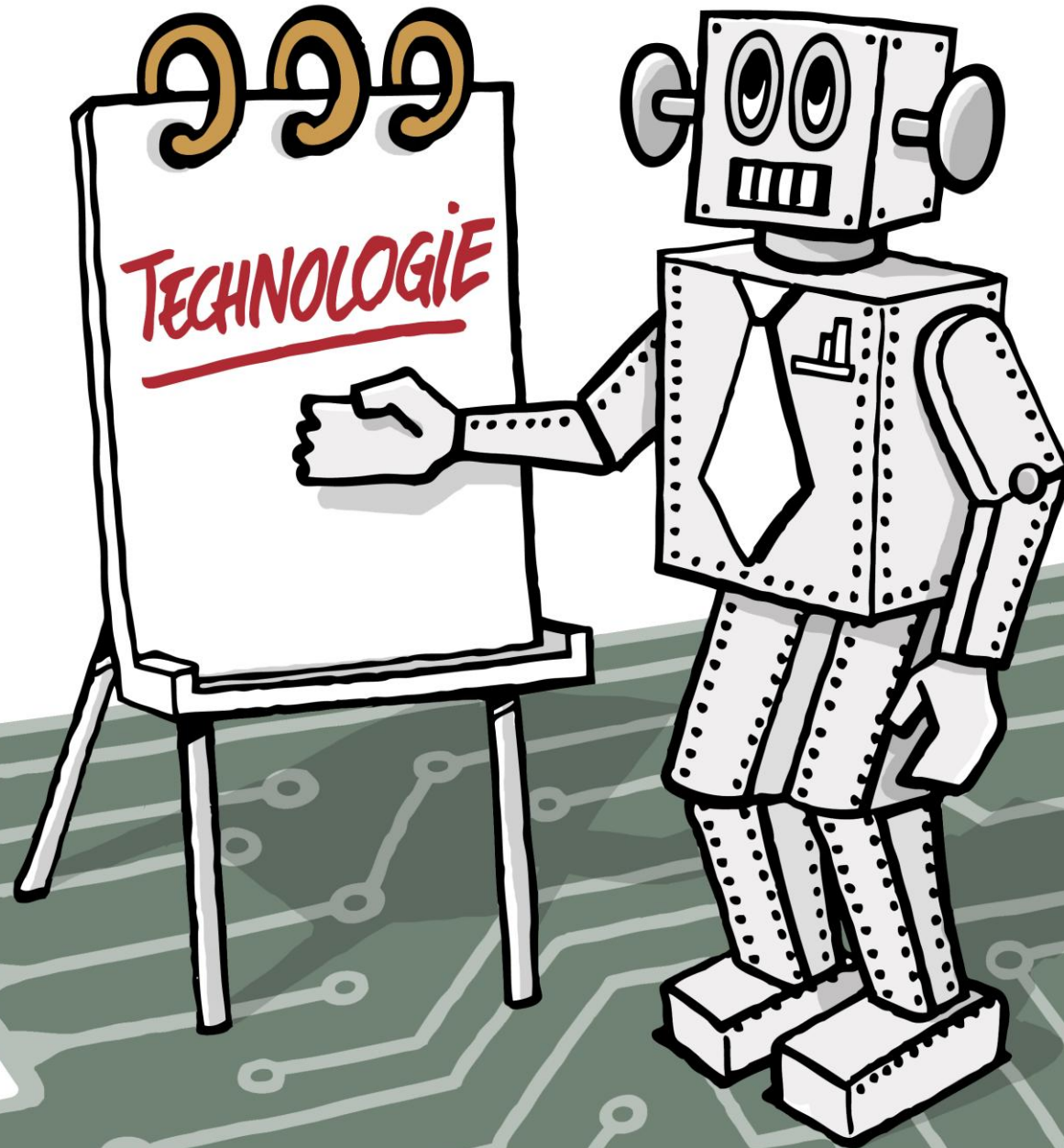


💀 “The financial advisor is dead.” And They’ve been saying that... for 30 years.

- 📈 There are 7x more advisors today than in 1998
- 📊 The industry is growing faster than most jobs
- 💰 Global wealth hit \$150T+

Even Betterment—once declaring advisors obsolete—now sells “Betterment for Advisors.”

Robo-advice  
werkt niet?



**VERMOGENS-  
ADVISEUR**

## **1. Gebrek aan Empathie en "Menselijke Maat"**

- Robo-adviseurs zijn emotioneel losgekoppeld. Bij grote marktdalingen raken beleggers in paniek. Een robot kan geen "vertrouwen" bieden of uitleggen waarom een strategie op de lange termijn werkt, wat vaak leidt tot paniekverkoop door de klant.

## **2. Beperkte Personalisatie ("One-Size-Fits-All")**

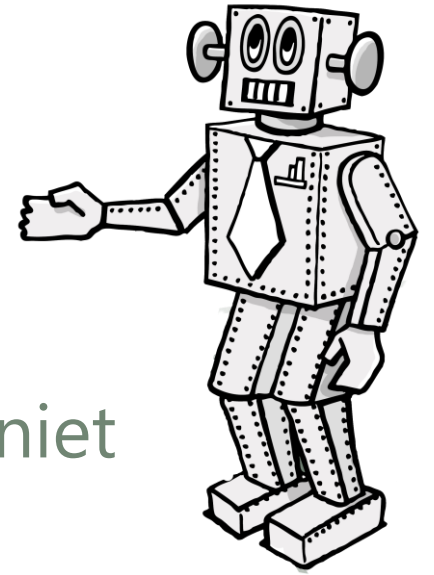
- Algoritmen werken op basis van een paar vragen (vragenlijsten) over risicobereidheid. Ze missen de nuances van een unieke financiële situatie, zoals complexe belastingplanning, erfenissen of huwelijkse voorwaarden.

## **3. Algoritme-aversie**

- Uit onderzoek blijkt dat mensen, zodra ze weten dat een beslissing door een computer is genomen, minder vertrouwen hebben in het advies, zeker bij ingewikkelde situaties.

## **4. "Customer Acquisition Costs"**

- Voor bedrijven is het vinden van klanten (vooral millennials) erg duur. Veel robo-adviseurs hebben moeite om winstgevend te worden omdat ze goedkope diensten aanbieden aan klanten met relatief weinig belegd vermogen.



Robo-advice (geautomatiseerd beleggingsadvies) werkt niet altijd zo goed als aanvankelijk werd gehoopt, omdat het vaak tekortschiet in:

1. personalisatie
2. emotionele steun tijdens crisissen
3. complexe financiële planning

Hoewel ze goedkoop en efficiënt zijn voor simpele portefeuilles, kunnen robo-adviseurs de 'menselijke maat' en het brede financiële overzicht van een traditionele adviseur niet volledig vervangen.

**Hoeveel % voeg je toe aan de  
beleggingsresultaat van de klant?**





**A** for Asset allocation: 0.30%

+

**B** for Behavior coaching: 2.47%

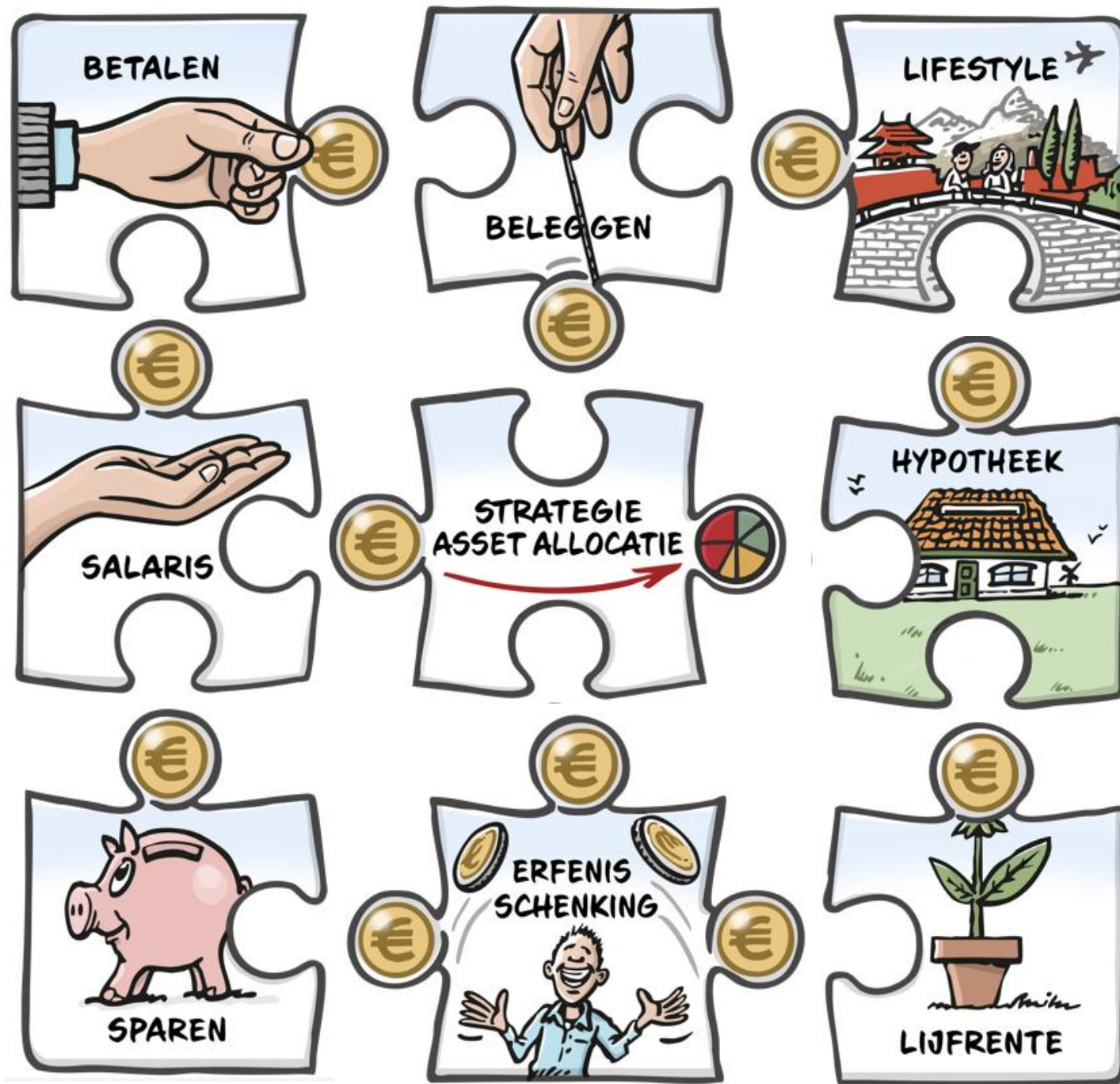
+

**C** for Customized family wealth planning: 1.13%

+

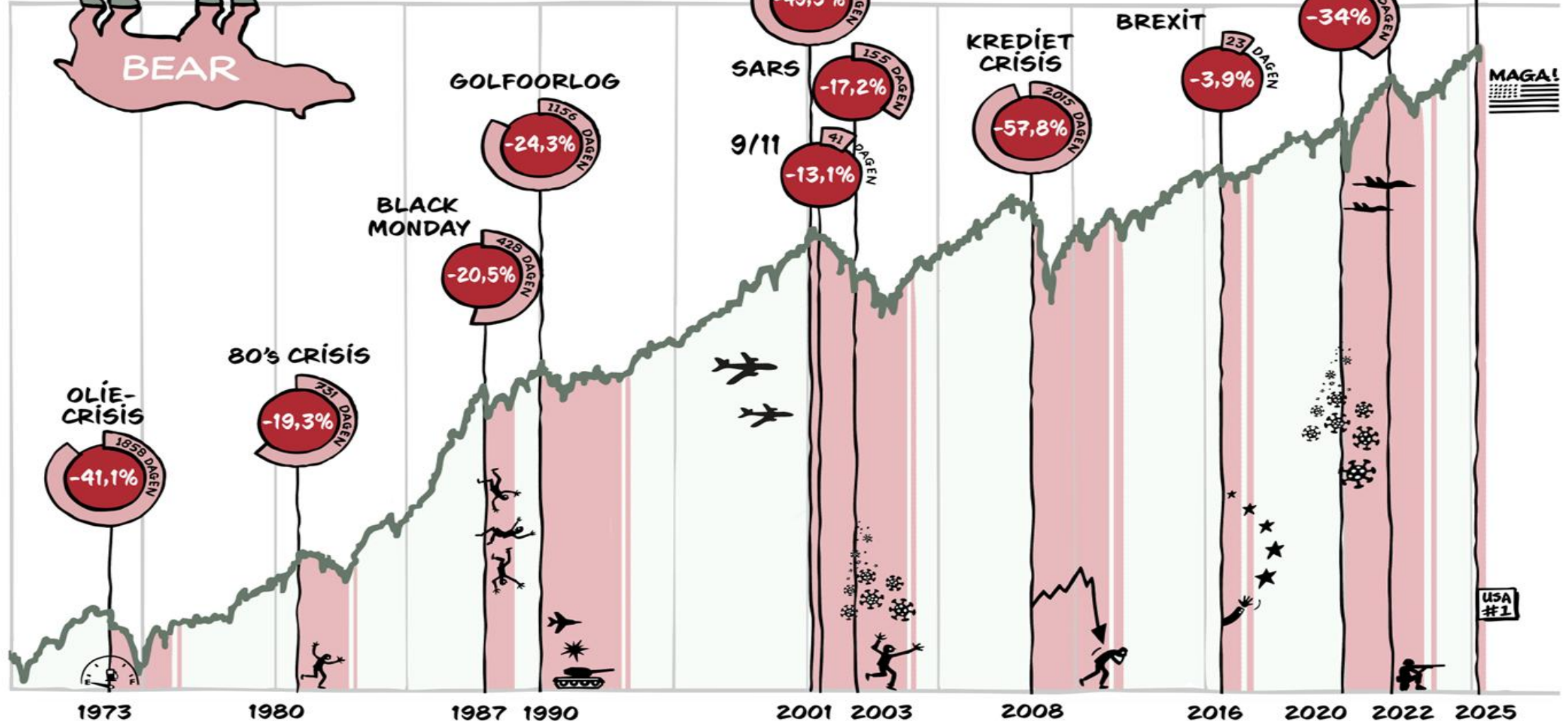
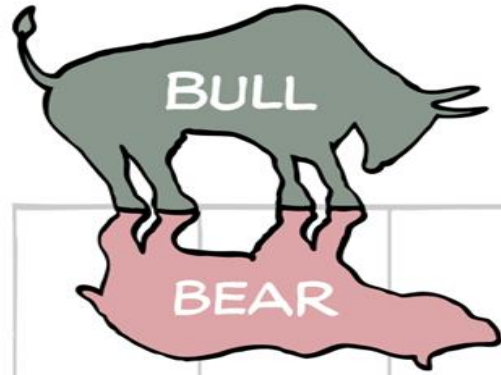
**T** for Tax-smart planning & investing: 0.97%

≈ **4.87%** the value of your advice in 2025











# KORTE TERMIJN CRISIS VS LANGE TERMIJN KANSEN

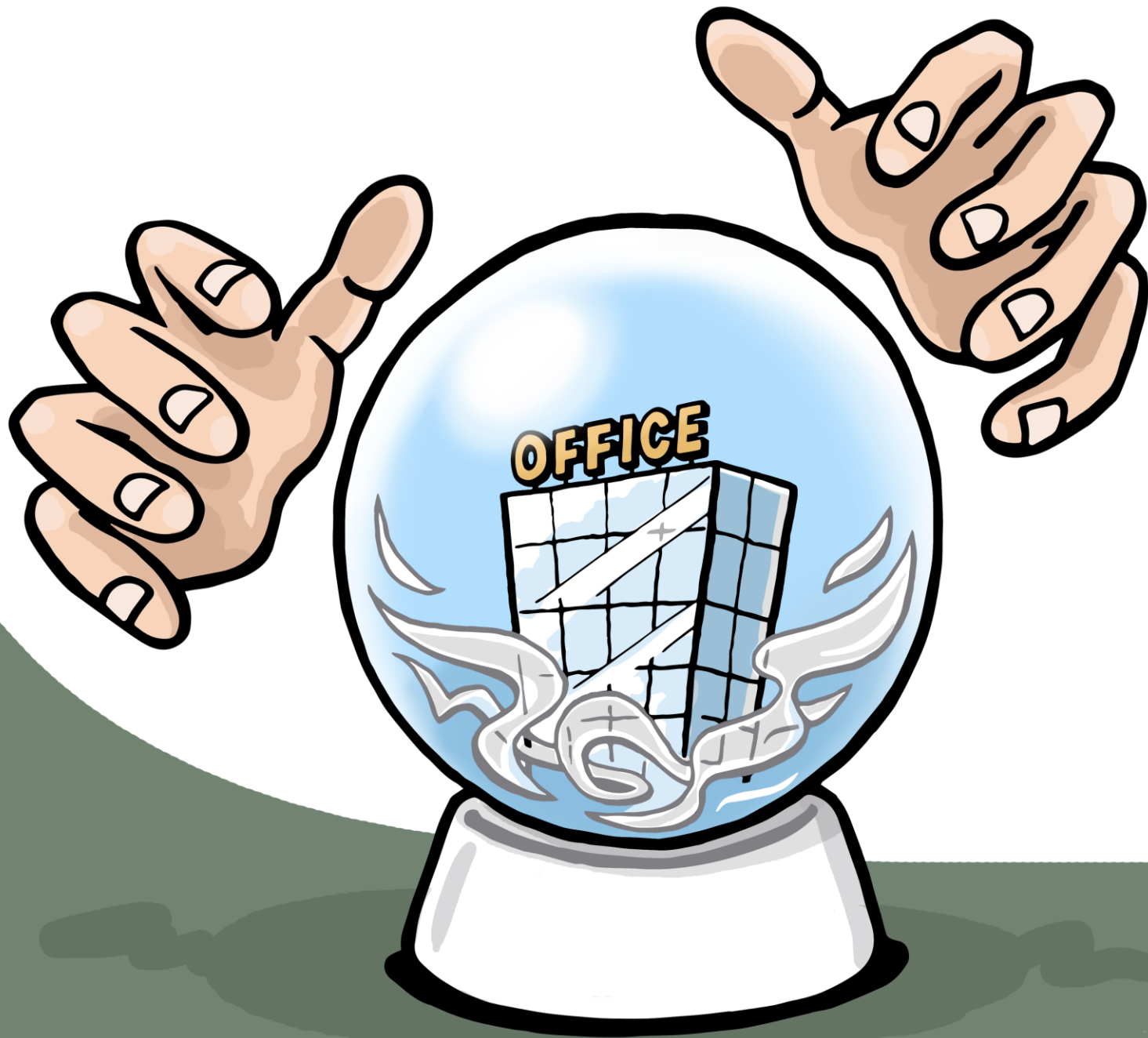


USA #1

# Meer rendement met een adviseur

Rol van de adviseur	5 jaar (2006-2010)	10 jaar (2006-2015)	20 jaar (2006-2025)	
+0,30% (+4,87%) en met betere asset alloactie 	€ 101.872,66	€ 186.629,68	€ 573.054,51	 
+0,97% (+4,57%) en fiscaal optimaal 	€ 100.307,27	€ 181.325,38	€ 541.897,56	
+1,13% (+3,60%) en met persoonlijke financiële planning 	€ 96.879,28	€ 169.962,95	€ 478.012,18	
+2,47% Met gedragscoaching 	€ 96.074,41	€ 167.345,59	€ 463.848,96	
Gemiddelde klant	€ 89.537,23	€ 146.800,94	€ 359.890,36	
				<b>€ 213.164,16</b> <b>+59,2%</b>

**€ 213.164,16**  
**+59,2%**



**HOE MAAK JE  
HET KANTOOR  
FUTURE-  
PROOF?**

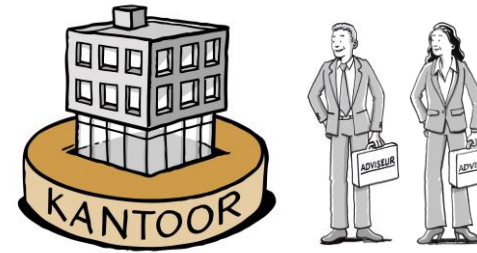


# Méér waarde uit élke klantrelatie: maximale omzet met minimale inzet



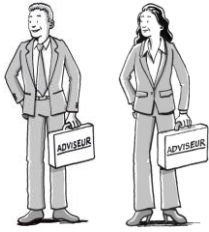
## Hypotheekadvies

- 2 x 75 hypothekeken per jaar
- Tarief € 2.850,-
- € 427.500 per jaar



## Hypotheek+Vermogensadvies

- 2 x 75 hypothekeken per jaar
- Tarief € 2.850,-
- Vermogensadvies € 295,-
- **€ 471.750,- per jaar**

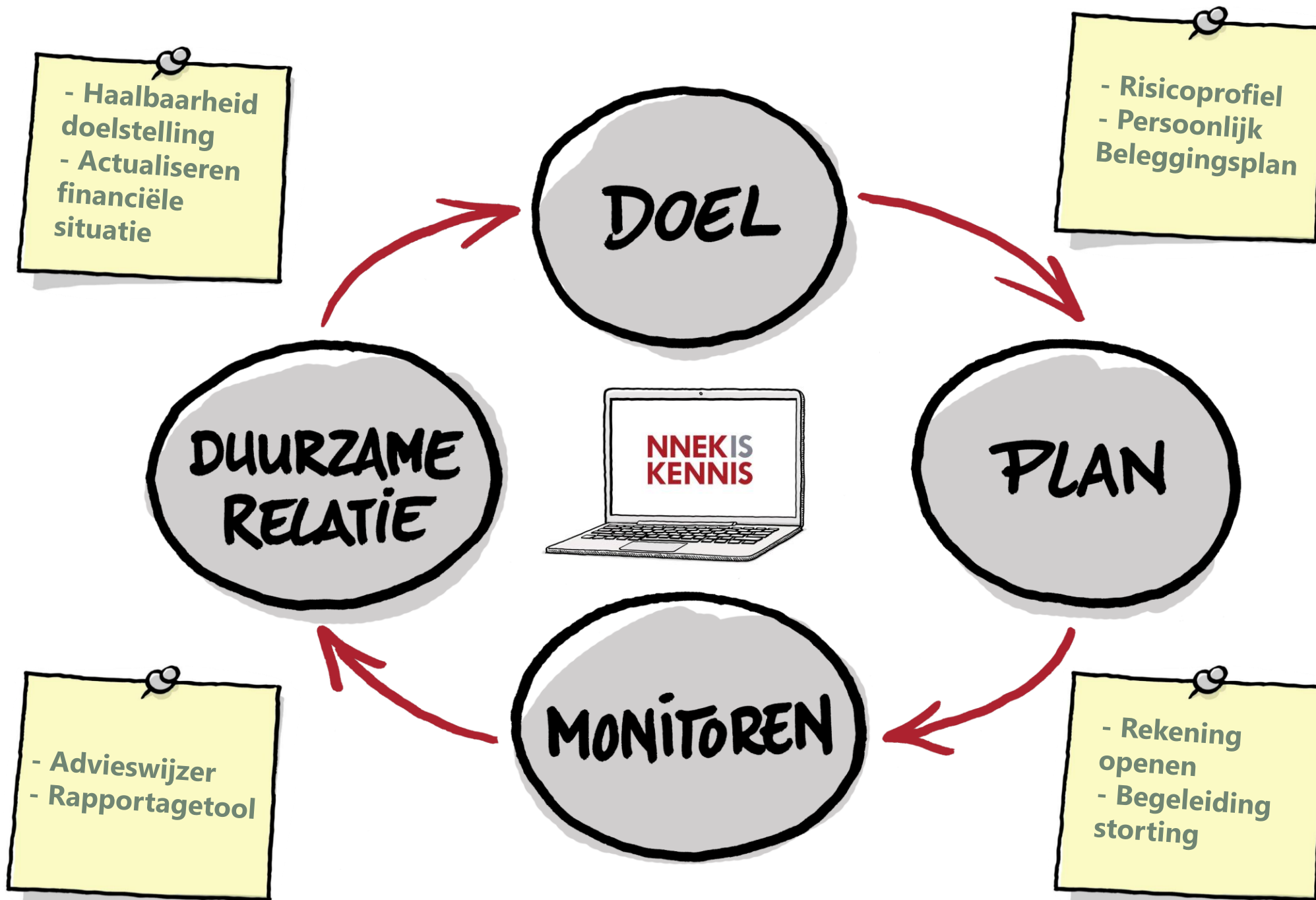


# Vermogensadvies



- Inleg: €250,- p/m = € 3.000 p/j
- Periodiek p/j: € 450.000
- Jaarlijkse verhoging: 5 %
- Eenmalige stortingen:
- 20 % > 10K - 10 % > 25K - 5 % > 50K
- Totale lumpsum p/j : € 1.050.000
- Totale jaarlijkse instroom: € 1.500.000
- Beleggingsrendement: 6 %
- Doorlopende fee: 0,5 % AUM

Jaar	AUM (€)	Fee (€)	Adviesfee (€)
1	1.500.000	7.500	44.250
2	4.665.000	23.325	44.250
3	9.673.650	48.368	44.250
4	17.219.257	86.096	44.250
5	27.565.860	137.829	44.250



# Werkzaamheden

## Vermogensbeheer

Acquisitie  
Inventarisatie  
Klantprofiel

Risicoprofiel  
Asset Allocatie  
Sector/Regio Allocatie  
Fondsselectie  
Beheerovereenkomst  
Herbalanceren  
Monitoring

Financieel adviseur

Nationaal regime  


  
VERMOGENSOPBOUW

## Beleggingsadvies

Acquisitie  
Inventarisatie  
Klantprofiel  
Risicoprofiel  
Asset Allocatie  
Sector/Regio Allocatie  
Fondsselectie  
Cliëntenovereenkomst  
Herbalanceren  
Monitoring

# Wat maakt een advieskantoor écht verkoopbaar?

Niet productie, maar voorspelbare inkomstenstromen

## Traditioneel advieskantoor

- Eenmalige hypotheekomzet
- Afhankelijk van productie
- Model lastiger opschalen

→ TRANSFORMATIE →

## Future proof advieskantoor

- Verbreding met vermogensadvies
- Doorlopende inkomsten
- Voorspelbare cashflow

€137K jaarlijkse doorlopende inkomsten | Waardering 2x–4x | Bouw een verkoopbaar bedrijf



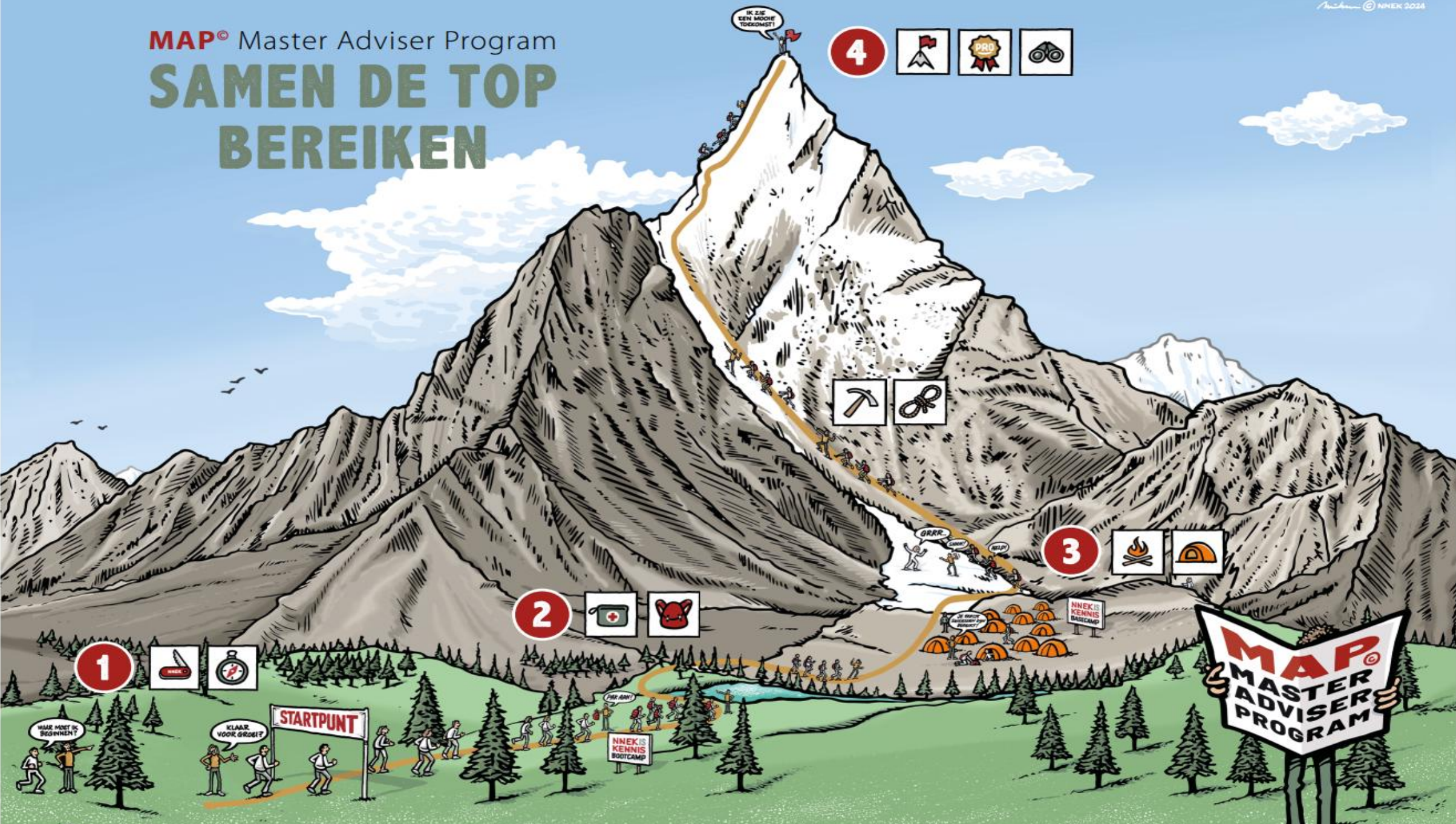
1986 - 2026  
AL 40 JAAR  
KOERSVAST

# Strategische partner voor vermogensopbouw



MAP® Master Adviser Program

# SAMEN DE TOP BEREIKEN



4



3



2



1



STARTPUNT

MAP®  
MASTER  
ADVISER  
PROGRAM

WAAR MOET IK  
BEGINNEN?

KLAARE  
VOOR GIBBIET?

OH AN!

NNEK IS  
KENNIS  
BOOTCAMP

NNEK IS  
KENNIS  
BASECAMP

DE WACHT  
TOEKOMST  
TOEKOMST!

IK ZIE  
SEIN WACHT  
TOEKOMST!

# Vermogensadvies Bootcamp

Speciaal ontwikkeld voor financieel adviseurs

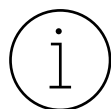


Integratie van vermogensadvies in uw financiële planning.  
Van basis tot praktische toepassing.

Beleggen bespreekbaar maken en slim uitleggen.  
Effectief omgaan met klantbezwaren.

Beleggingstechniek, wetgeving en de NNEK-  
beleggingsbeleid.  
Plus inzicht in klantgedrag.

Deze intensieve training van 1 dag bij NNEK geeft u  
alle tools om vermogensadvies succesvol te  
integreren in uw praktijk.



## Erkende nascholing:

FFP en/of EFA PE punten beschikbaar €169  
(€149 zonder PE punten)

**THE NINTH WONDER OF THE WORLD!**

**72 / INTEREST RATE %**

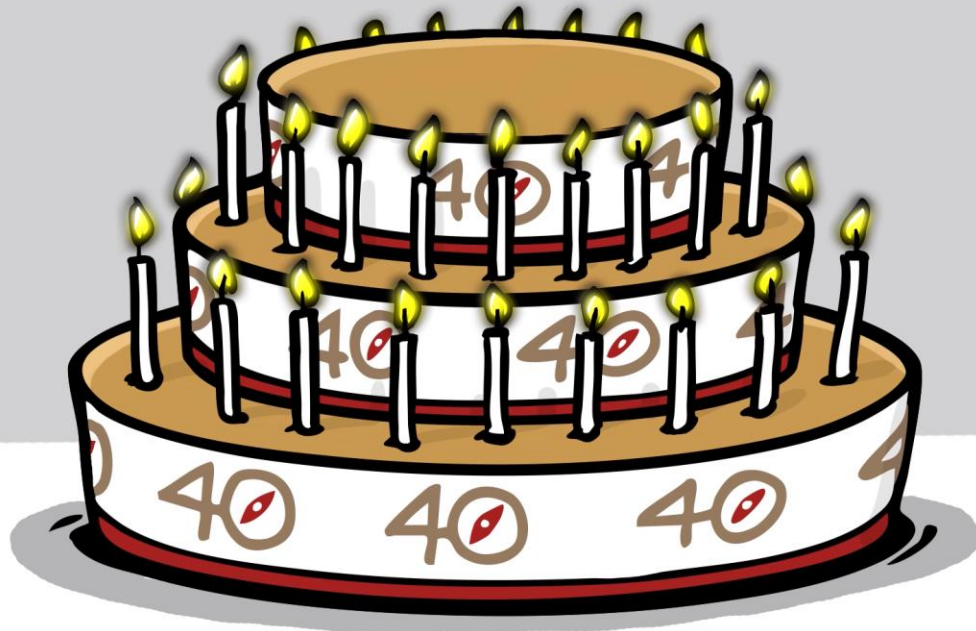
**=**

**# OF YEARS FOR  
YOUR MONEY TO  
DOUBLE**

**ALBERT EINSTEIN**



**NNEK** 40  
AL 40 JAAR  
KOERSVAST  
LIJFRENTE



# De magie van financieel advies

## Verras. Verbreed. Verbind.



[www.nnek-kennis.nl](http://www.nnek-kennis.nl)  
[accountteam@nnek.nl](mailto:accountteam@nnek.nl)