

**Nooit meer op zoek naar hypotheekklanten:  
op 1 januari je omzet al weten!**





**Daniel Lourenço**  
**Sales Manager**  
**DSI Beleggingsadviseur**

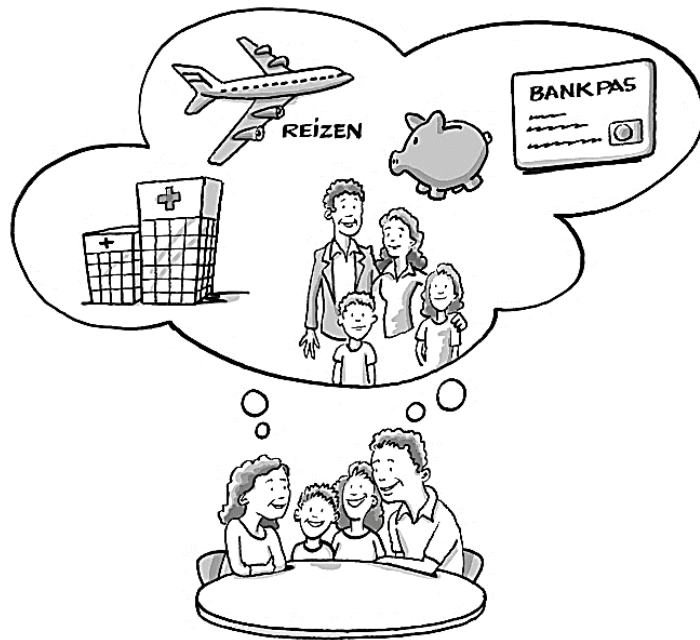
**NNEK**  
VERMOGENSOPBOUW

**FONDSSEN**  
**PLATFORM**

**NNEKIS**  
**KENNIS**  
VOOR PROFESSIONALS



# De enige échte serviceprovider voor vermogensadvies die al 25 jaar exclusief samenwerkt met financieel professionals!





fd.

Mijn nieuws Net binnen Beurs v Krant Podcasts

8 mrt 13:13

## Financiële tussenpersonen storten zich via sluiproute op beleggingsadvies



Mathijs Rotteveel

### In het kort

- Financieel tussenpersonen hebben de lucratieve markt van beleggingsadvies ontdekt.
- Via beleggingsplatformen innen ze advieskosten die duizenden euro's kunnen bedragen.
- CU-Kamerlid spreekt van een 'financiële uitwas ten nadele van de klant'.

fd.

Mijn nieuws Net binnen Beurs v Krant Podcasts

8 mrt 13:14

## Tussenpersoon ontpopt zich tot duurbetaalde beleggingsadviseur



Mathijs Rotteveel

### In het kort

- Tussenpersonen die optreden als beleggingsadviseur of vermogensbeheerder profiteren van de diensten van beleggingsplatformen als NNEK en Oakk.
- Daar kunnen ze jaarlijks duizenden euro's aan advieskosten onttrekken aan de beleggingsrekeningen van hun klanten.
- Of ze die jaarlijkse betalingen waard zijn, is de vraag. Concurrenten vinden dat dit ingaat tegen de geest van de wet voor het provisieverbod.



## We staan in de krant!

08-03-2024 - Er wordt twijfel gezaaid over de vergoeding van adviseurs en provisies. In dit document lees je onze eerlijke reactie.

### In het kort:

- Het Ministerie van Financiën heeft al in 2016 uitdrukkelijk beslist dat een klant aan ons mag vragen om de fee van een adviseur ten laste van zijn beleggingsrekening te brengen;
- Er is duidelijk geen sprake van een overtreding van het provisieverbod;
- Concurrenten zoals Brand New Day die hetzelfde kunnen doen maar maar minder waarde hechten aan het samenwerken met intermediairs, stoken de boel nu op;
- Klanten kunnen gerust zijn: onze en jullie dienstverlening is in hun belang.

Vandaag heeft het Financieel Dagblad online een [artikel](#) geplaatst waarin wij met NNEK/Fondsenplatform, samen met een adviseur en een klant, worden genoemd. Samen met OAKK waren wij op de hoogte en wisten dat de journalist dit verhaal ging schrijven. We hebben gelukkig gezamenlijk op tijd contact met deze journalist gehad. Ook de adviseur en de klant hebben contact met deze journalist gehad. Deze journalist had een onsamenhangend en feitelijk onjuist beeld in zijn hoofd. Uit het artikel blijkt dat dit beeld helaas nog steeds aanhoudt.

Het uiteindelijke verhaal valt ons nog wel mee. We hadden liever niet dat dit gepubliceerd was maar het zij zo. Waarschijnlijk verschijnt dit aanstaande zaterdag in de geprinte versie.

Wij hebben wel de behoefte om onze reactie op dit artikel met medewerkers en adviseurs. De krant op zijn verantwoordelijkheid wijzen heeft geen zin, dat zullen we ook niet doen.

In het [artikel](#) vertelt een klant over zijn belegging die het best goed heeft gedaan met 4 rendement. Het gaat echter voornamelijk over de kosten die hij daarbij heeft gemaakt. Hij met de journalist van mening dat dit hoog is en dat hier niks voor wordt gedaan. Tevens journalist dat adviseurs op deze manier makkelijk geld verdienen en dat dit een soort prov

### Krijgt de klant hier niks voor terug?

De adviseur legt in het artikel netjes uit dat hier onder andere financiële planning, beleggingen en gespreksvoering onder valt. In onze ogen een perfecte vorm van dienstverlening. Iedere klant zou moeten krijgen in plaats van proberen zelf te beleggen om zo goedkoper te worden. Steeds meer onderzoek wijst uit dat goede begeleiding in gedrag, belegging, portefeuilleopbouw, periodieke herbalanceren en fiscale planning veel toegevoegde waarde bovenop het rendement van de markt. Enja, hier worden natuurlijk kosten voor gemaakt. Wij de genoemde adviseur dan ook als een serieuze vermogensplanner met een mooi bedragen oosten van het land.

# Verbod directe beloning?

Frank 't Hart

De onlangs ter consultatie gepubliceerde tekst van het Wijzigingsbesluit financiële markten 2017 voorziet onder meer in een aanscherping van het provisieregime dat van toepassing is op financiële dienstverleners die gebruik maken van het zogenaamde nationaal MiFID-regime. Dit zijn (bepaalde) financiële dienstverleners die tevens beleggingsdiensten verlenen maar vrijgesteld zijn van de vergunningsplicht voor beleggingsondernemingen, mits hun beleggingsdiensten beperkt zijn tot het geven van beleggingsadvies en het doorgeven van orders in – kort gezegd – beleggingsfondsen. Denk hierbij aan vergunninghoudende verzekering- of hypotheekadviseurs die hun klanten adviseren over hun effecten hypotheek of andere gecombineerde financiële producten met een beleggingscomponent.

Deze – hierna te noemen - MiFID dienstverleners dienen te voldoen aan hetzelfde wettelijk provisieregime dat geldt voor financiële dienstverleners. De consultatietekst van het Wijzigingsbesluit voorziet in een aanscherping van dit provisieregime voor MiFID dienstverleners door te bepalen dat onder een provisie die rechtstreeks wordt verschafte niet dient te worden verstaan een vergoeding 'vanaf een beleggingsrekening'. Dit voorstel betekent voor de praktijk dat een MiFID dienstverlener een betaling afkomstig van een beleggingsrekening van zijn klant dient te weigeren, ongeacht of zijn dienstverlening betrekking heeft op beleggingen die op deze rekening worden geadministreerd.

De MiFID dienstverlener zal daarom genoodzaakt zijn om met de klant overeen te komen dat zijn beloning van een bij een bank aange

ng van de voorgestelde aanscherping is dat MiFID dienstverlener niet mag brengen.

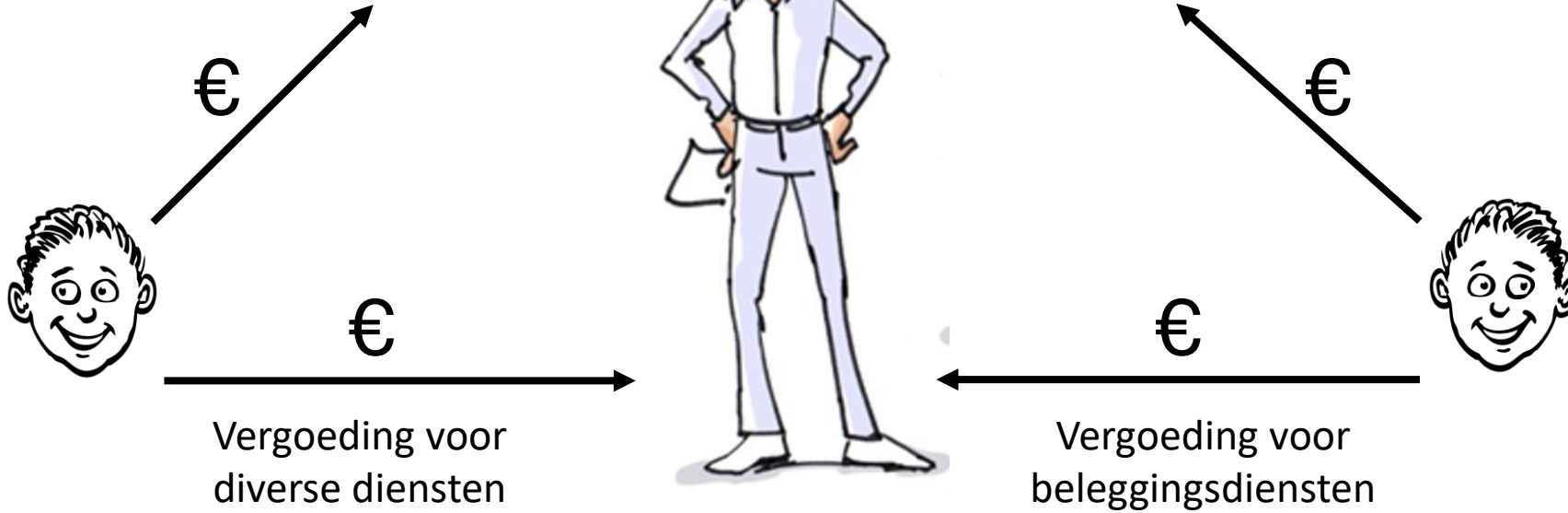
ng veelal 'ervaren' als kosten worden echter niet onderzocht. Het is niet dat door de toezichtaanpak hogere advieskosten in





**NNEK**  
VERMOGENSOPBOUW

**FONDSSEN**  
PLATFORM



Klant geeft ons de opdracht  
Rechtstreekse vergoeding  
Nota naar klant



2008:

“...Nationaal Regime is er gekomen om effectenadvies voor de Nederlandse huishoudens toegankelijker te maken. Zij zijn in toenemende mate voor hun financiële toekomst aangewezen op de kapitaalmarkten. Ook als hun vermogen beduidend minder is of zal zijn dan 80.000 euro en de banken geen professioneel vermogensbeheer willen aanbieden.

Daar zit fundamenteel uw kans.

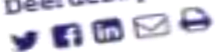
Een kans op een, voor u, nieuwe grote markt, kans om de relatie met klant te verstevigen dankzij meer toegevoegde waarde die u levert en de kans om een businessmodel op te bouwen dat u minder afhankelijk maakt van afsluitprovisie, of nog beter, provisie überhaupt. Kortom: een sterkere financiële basis, meer plezier en meer vrijheid....”

*Theodor Kockelkoren, bestuurder AFM*



Home

Deel deze pagina



# Zorgen over financiële toekomst in jaar tijd flink toegenomen

8-6-2023 00:00



© Peter Hiltz

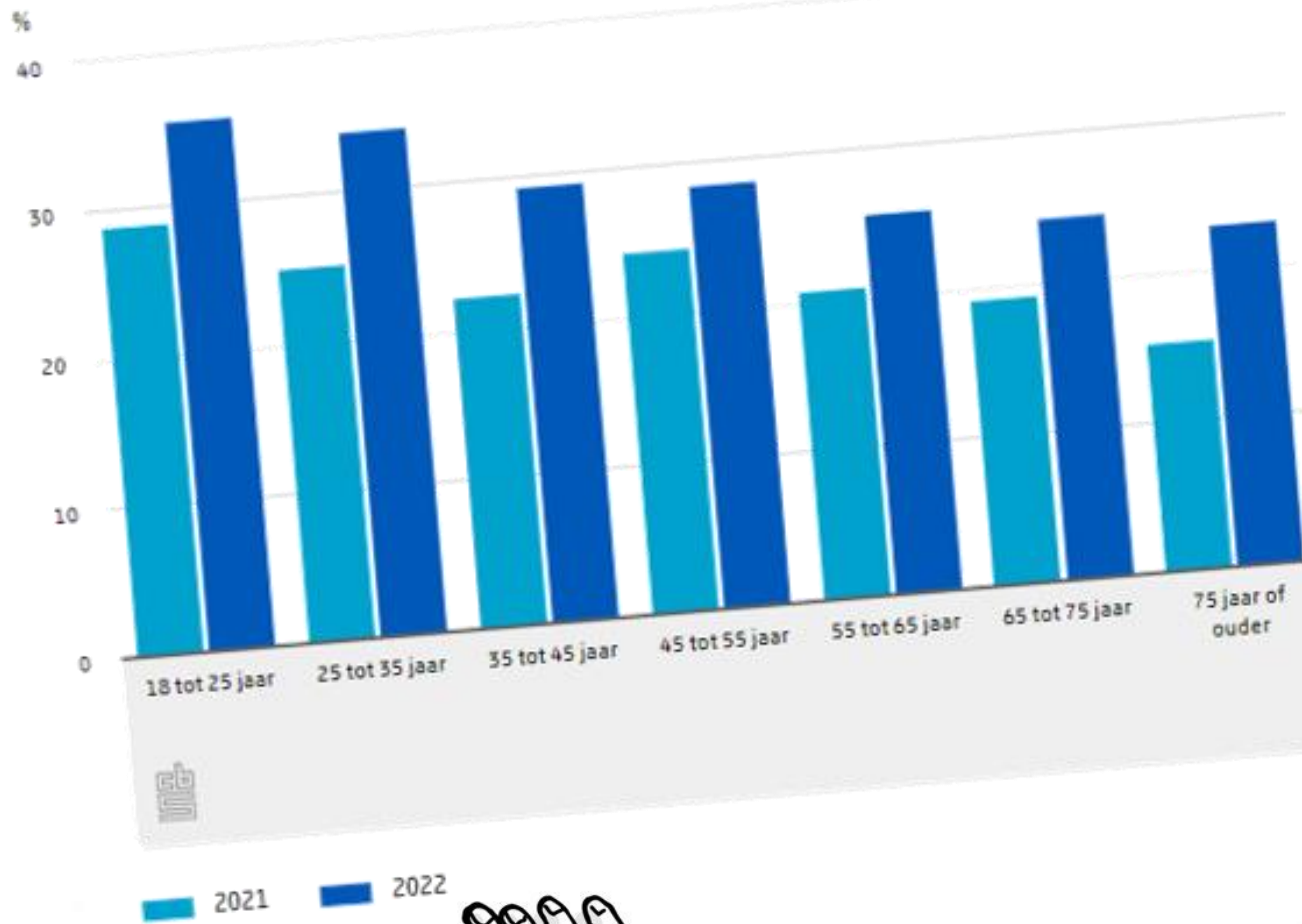
In 2022 maakte 29 procent van de volwassenen zich veel zorgen over hun financiële toekomst. Dit is de eerste stijging sinds het begin van de meting in 2013, toen was het aandeel nog 32 procent. Dit daalde vervolgens tot 23 procent in 2021. Met name jongeren en alleenstaande ouders maken zich veel zorgen over hun toekomstige financiële situatie.







## Veel zorgen toekomstige financiële situatie



# FINANCIËEL PERSPECTIEF

UW FINANCIËLE DOELEN:  
CONCREET GEPLAND

→ STEL UW VRAAG



PENSIOENADVIES

**PERSOONLIJK  
PENSIOENADVIES**

LIJFRENTÉ

**SAMEN MET U BRENGEN WE  
UW LIJFRENTÉKAPITAAL IN  
BEELD**

HYPOTHEKEN

**UW GROOTSTE UITGAVE, ONS  
ADVIES**





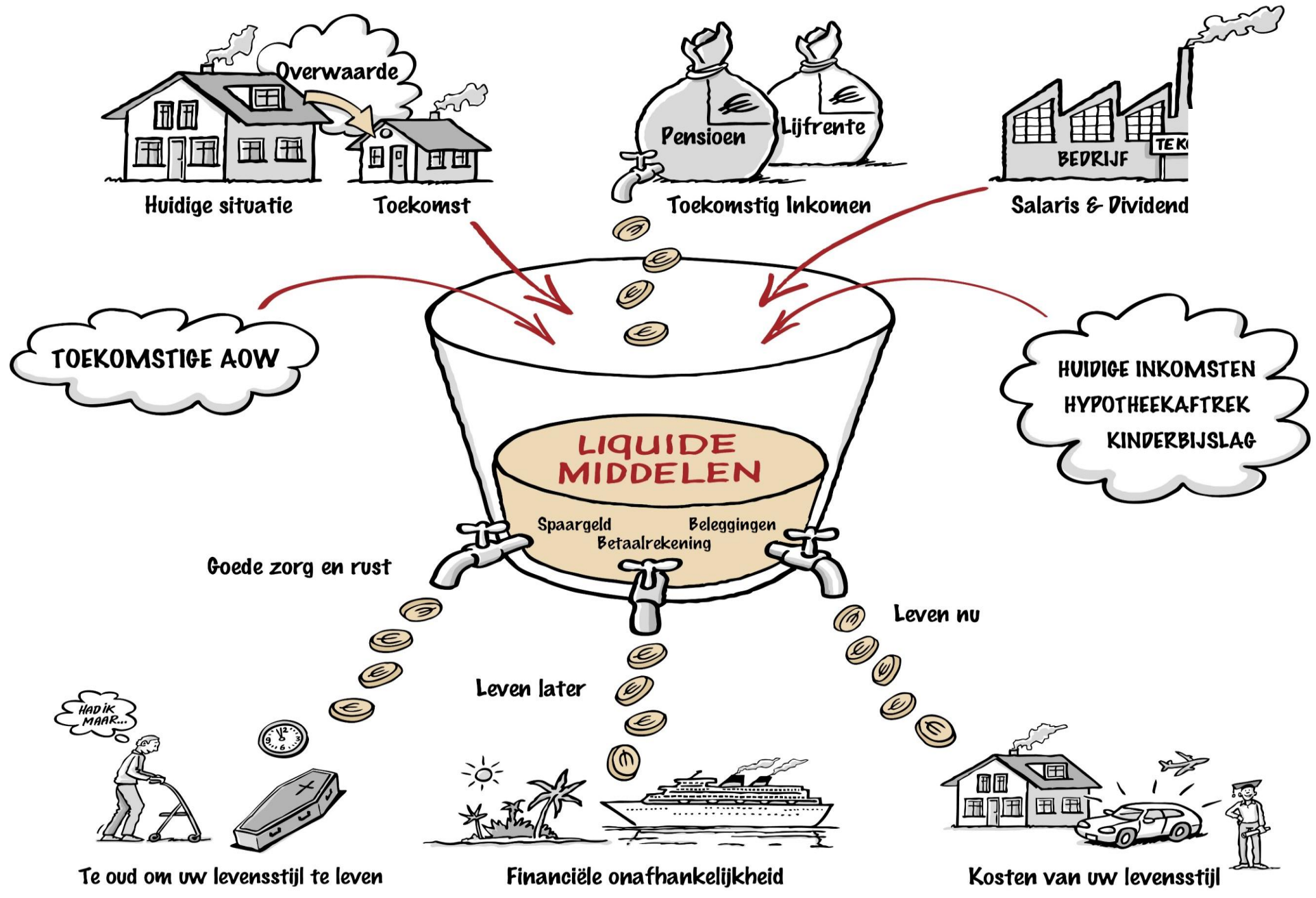
Waar sta je nu als adviseur en bedrijf  
als het gaat om dienstverlening,  
klanten en omzet?



Hoe ben je begonnen en wat heb je  
door de jaren heen geleerd?



Wie maakt er een financieel plan  
voor de klant?



Te oud om uw levensstijl te leven

Financiële onafhankelijkheid

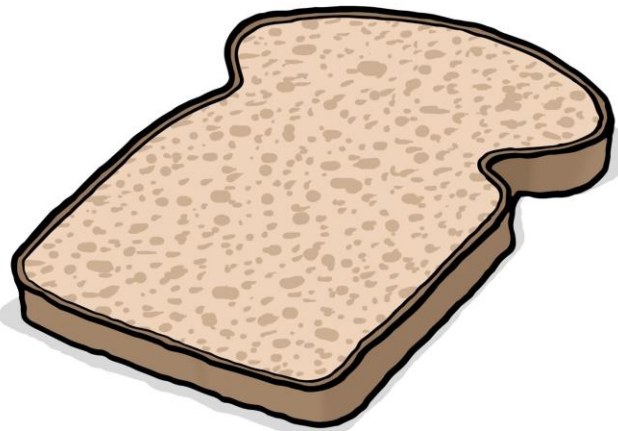
Kosten van uw levensstijl



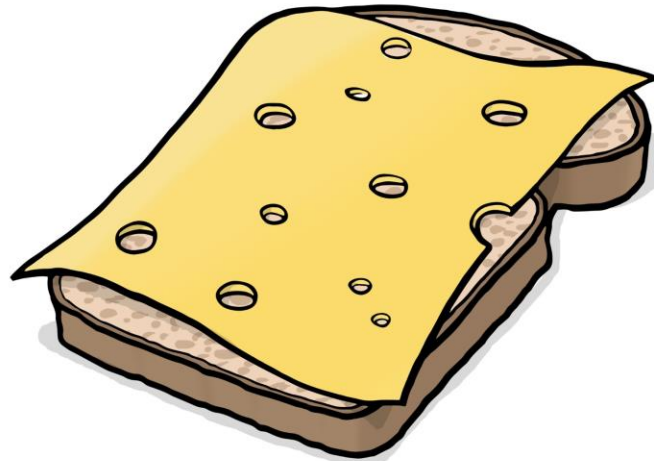
Wie brengt het pensioeninkomen  
van de klant in kaart?



# HOE GEZOND IS JE OUDEDAGS- VOORZIENING?



**AOW**



**AOW  
+ PENSIOEN**



**AOW  
+ PENSIOEN  
+ EIGEN INLEG**





Wie adviseert op van basis van NBI?

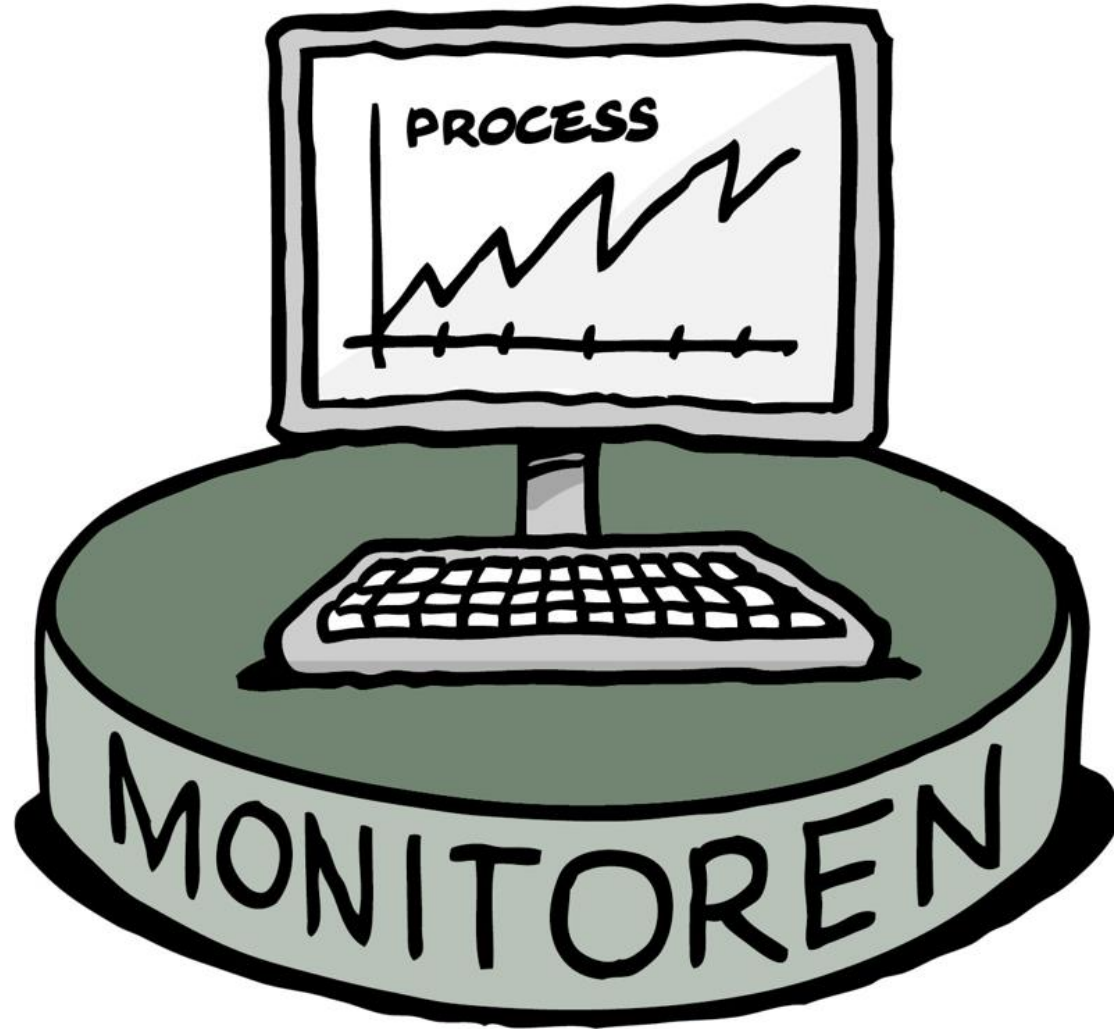


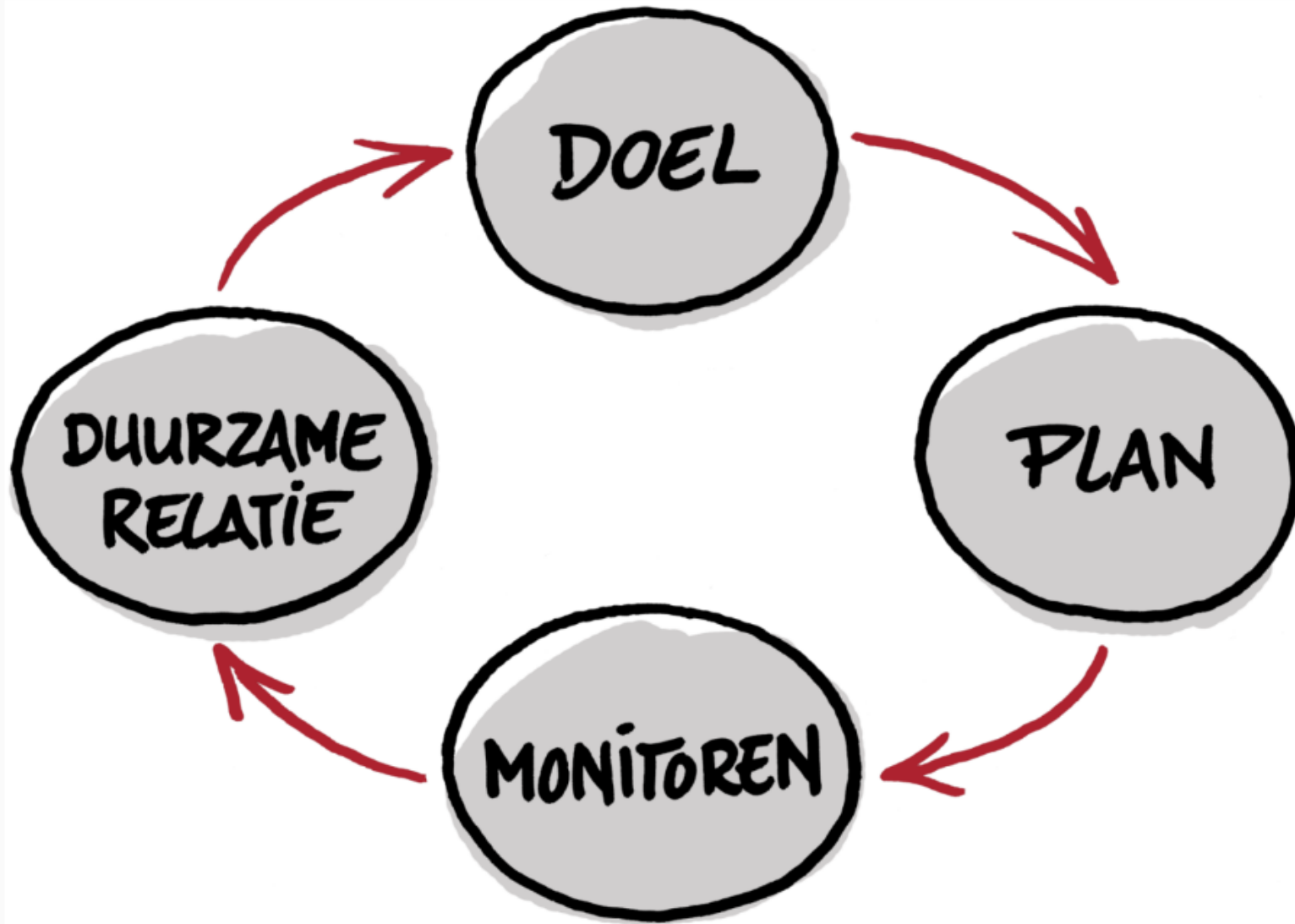
# Netto Besteedbaar Inkomen





Wie maakt er gebruik van een CRM  
systeem?







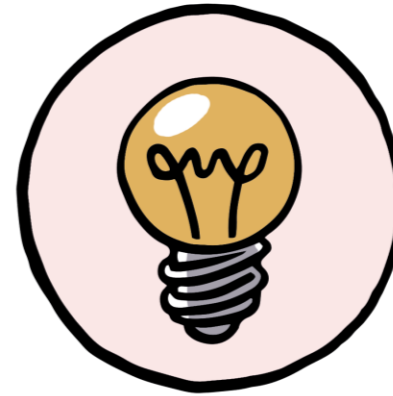
# ECONOMISCHE ONTWIKKELING



ARBEID



GRONDSTOFFEN



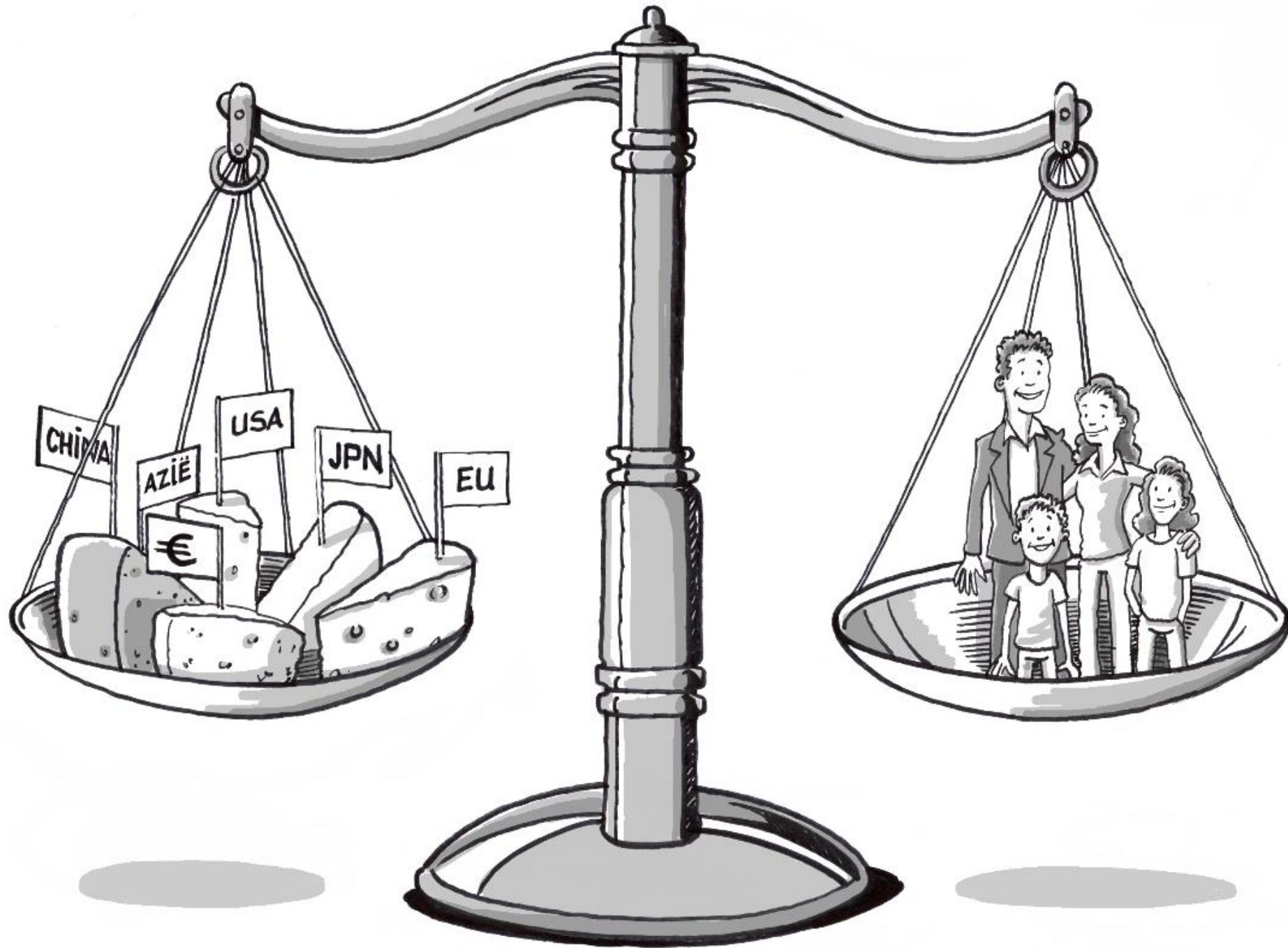
IDEEËN

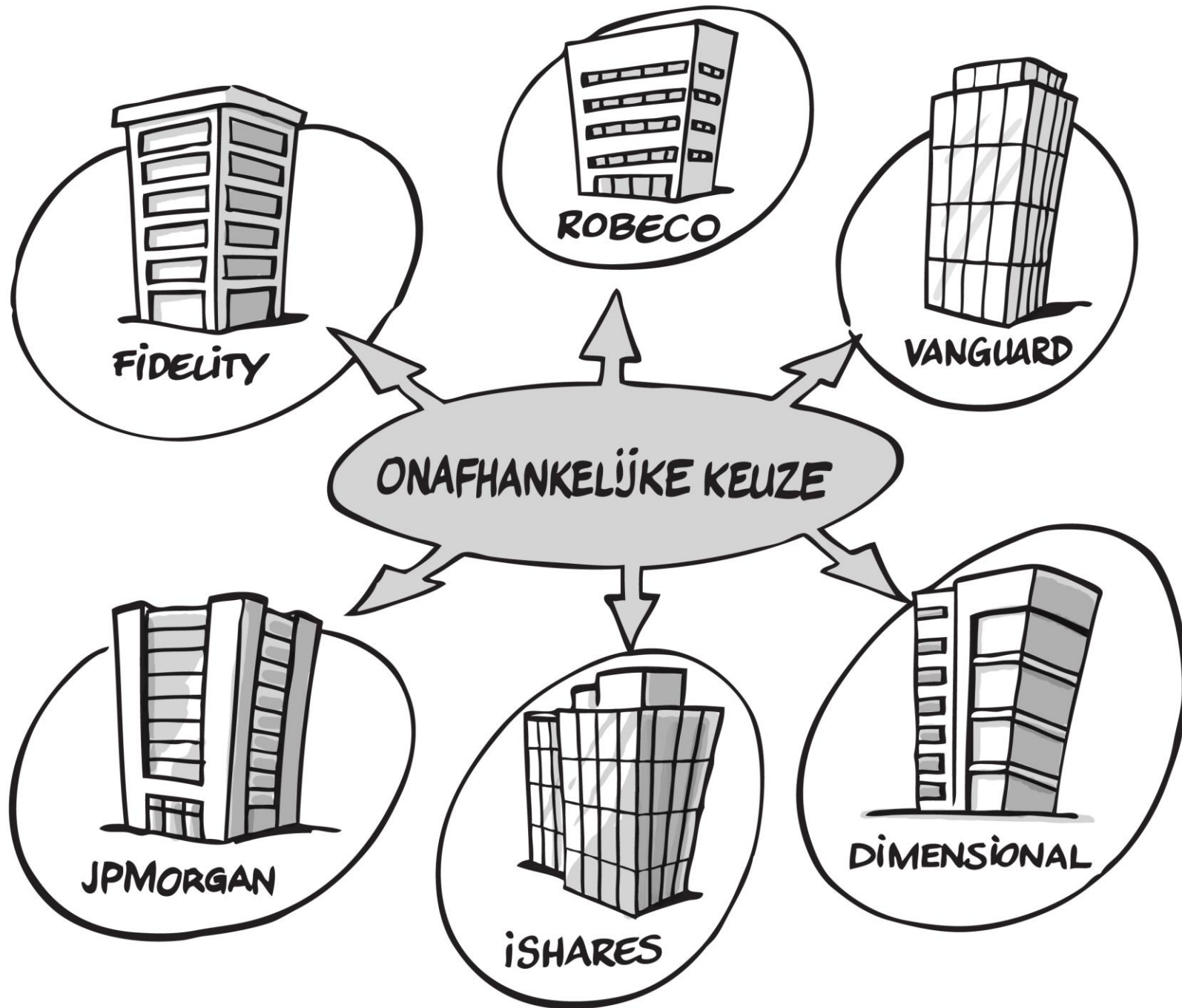


GELD



**VERMOGEN**









“Kiezen voor een financieel adviseur  
zou zomaar de beste investering  
kunnen zijn van een klant.”



# 'Kiezen voor een financieel adviseur zou zomaar je beste investering kunnen zijn.'

3% per jaar extra

Vanguard | Investment Advisory Research Center

JULY 2022

**Putting a value on your value: Quantifying Vanguard Advisor's Alpha®**

## Alpha, Beta, and Now...Gamma

Paul Kaplan, Ph.D., CFA  
Director of Research  
Morningstar Canada

1,82% per jaar extra

© 2014 Morningstar. All Rights Reserved. These materials are for information and/or illustrative purposes only. The Morningstar Investment Management division is a division of Morningstar and includes Morningstar Associates, Ibbotson Associates, and Morningstar Investment Services, which are registered investment advisors and wholly owned subsidiaries of Morningstar, Inc. All investment advisory services described herein are provided by one or more of the U.S. registered investment advisor subsidiaries.

The Morningstar name and logo are registered marks of Morningstar. This presentation includes proprietary materials of Morningstar. Reproduction, transcription or other use, by any means, in whole or in part, without the prior, written consent of Morningstar is prohibited.



AON | Who We Are | What We Do | What We Think | News

**Financial Engines & Aon Hewitt Find 401(K) Participants Who Better Off Than Those Who Do Not**  
Target-Date Funds Often Not Used as Intended, Negatively Impacting Returns

3,32% per jaar extra

A new study from Financial Engines, America's largest independent investment manager, and Aon Hewitt, the global talent, retirement and health solutions business, found that 401(k) participants who get professional investment help in the form of target-date funds or online advice, earned higher median annual returns than those who do not. The study also found that many workers investing in target-date funds are not using them as intended, which is lowering their investment returns.

The study, Help in Defined Contribution Plans: 2006 through 2012, examined the impact of professional investment advice on the performance of 401(k) plans.

MarketWatch | NEWS | 3:57 A.M. ET | 3:57 A.M. ET | 3:34 A.M. ET

NEWS VIEWER | MARKETS | INVESTING | TRADING DECK | PERSONAL FINANCE | RETIREMENT

CHUCK JAFFE | GET EMAIL ALERTS

**Are financial advisers worth their fee?**

Published: Sept 26, 2012 9:01 a.m. ET

f 89 | t 27 | in | g+ | e | 23



By CHUCK JAFFE  
COLUMNIST

BOSTON (MarketWatch) — Investors have long wondered if paying someone to mastermind a financial plan is worth it.

After all, it's tough to see how much a proper asset-allocation plan or the right withdrawal strategy really adds to performance.



## WHY WORK WITH A FINANCIAL ADVISOR?



Because that relationship may be one of your best investments.



3,75% per jaar extra

2023  
VALUE OF AN  
ADVISOR

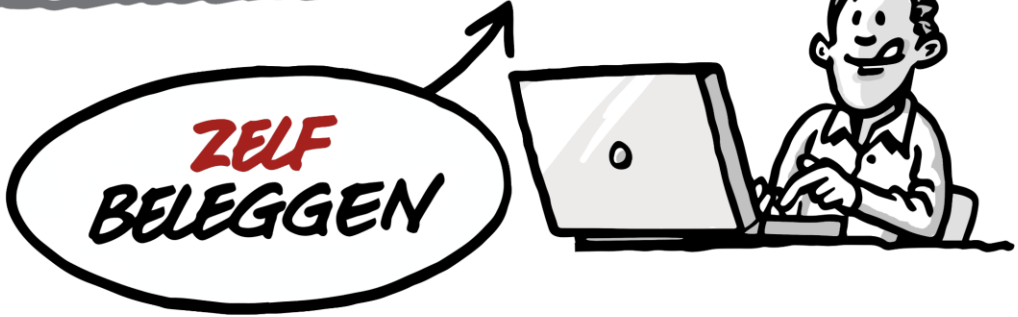
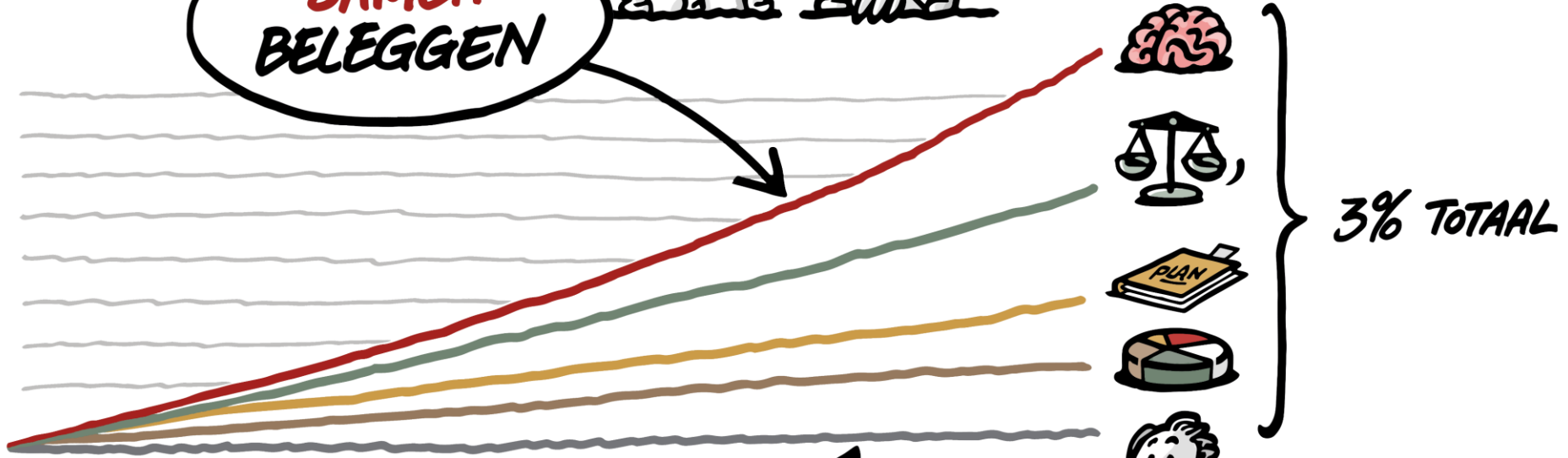
**NNEKIS  
KENNIS**  
VOOR PROFESSIONALS

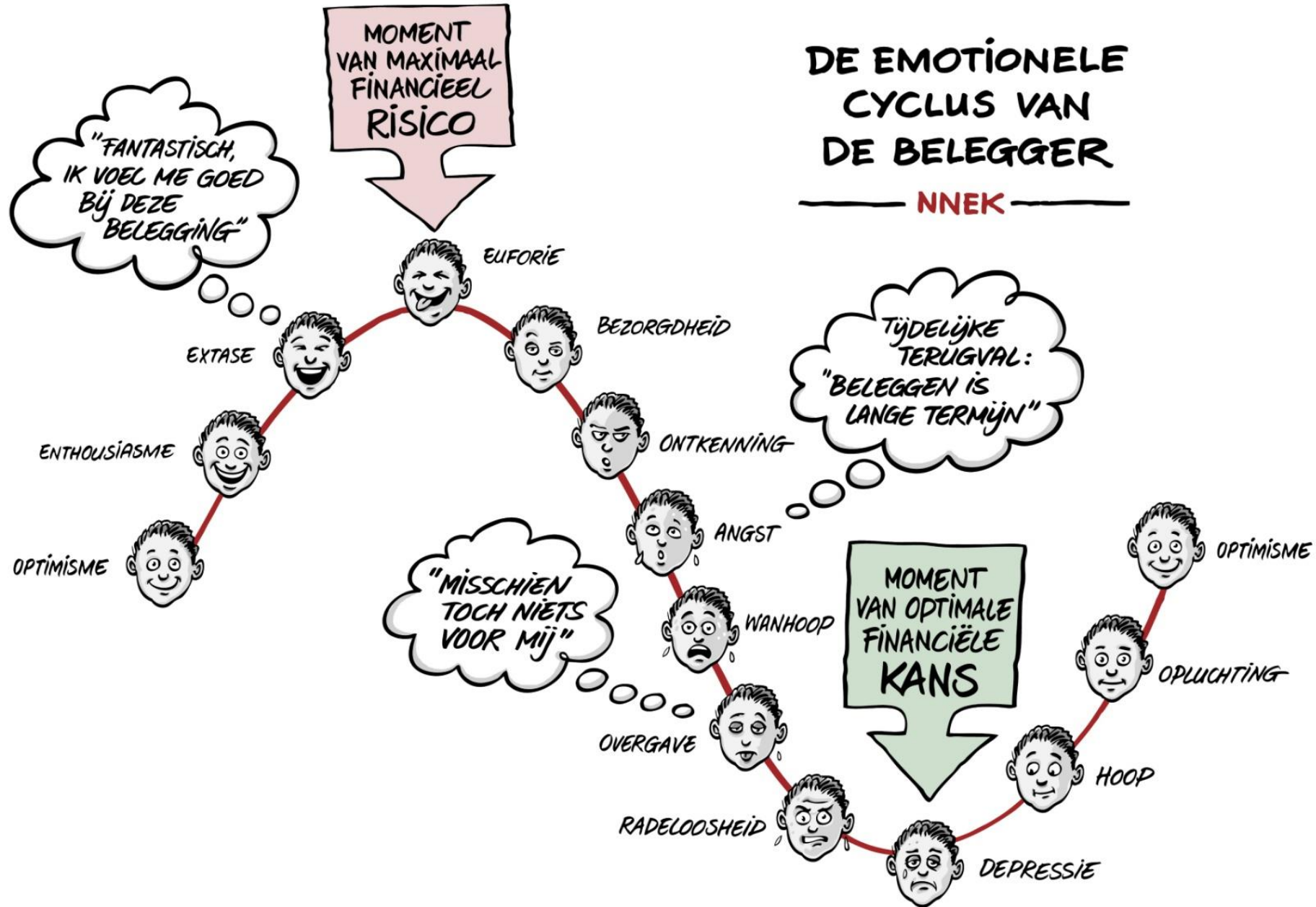


ADVISEUR & NNEK



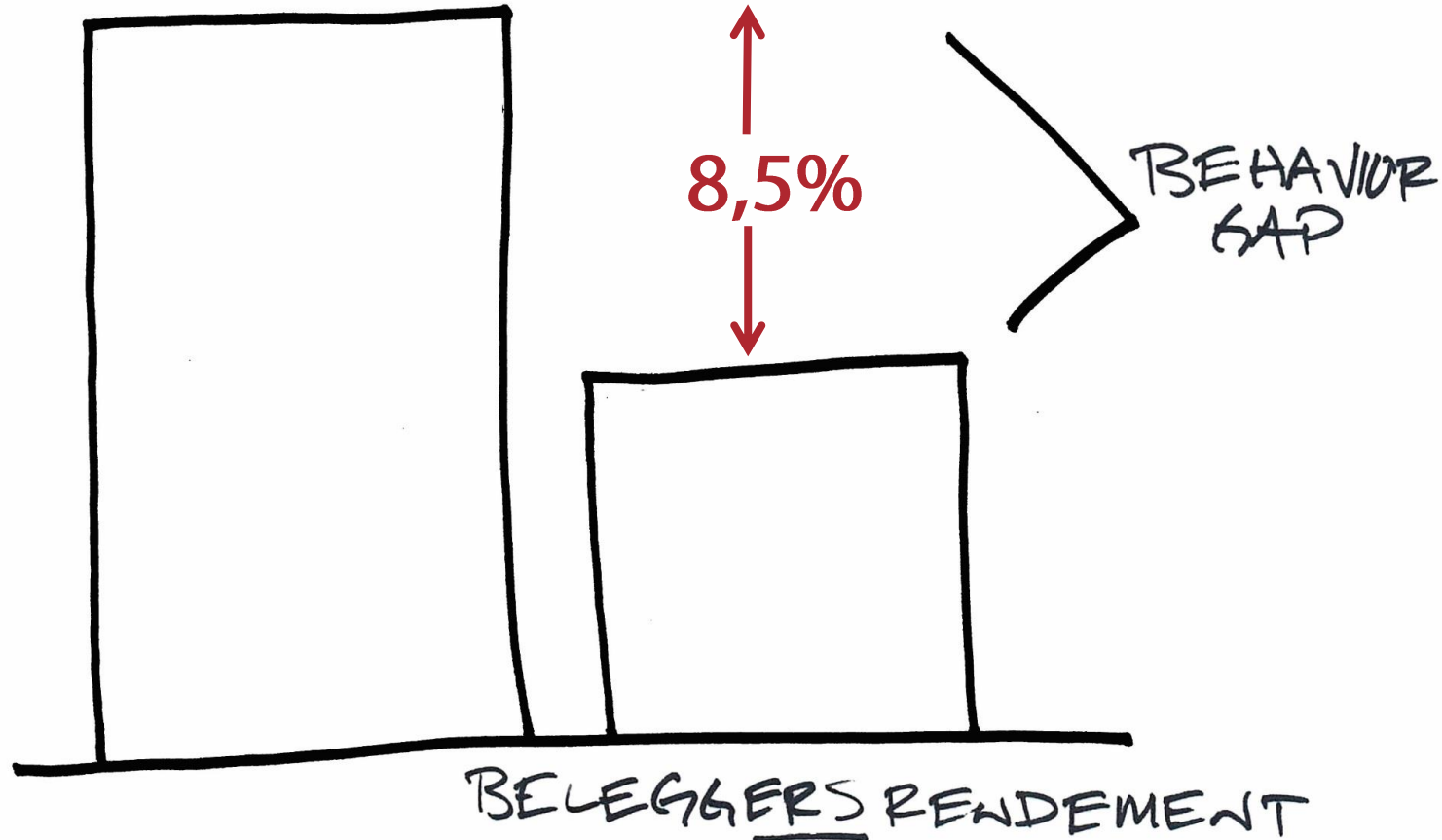
**SAMEN  
BELEGGEN**







BELEGGINGSRENDEMENT



- 9 van de 10 (zelf)beleggers scoort slechter dan de markt.
- Gemiddeld is er 7,5% afwijking waar nog 1% kosten bovenop komt.

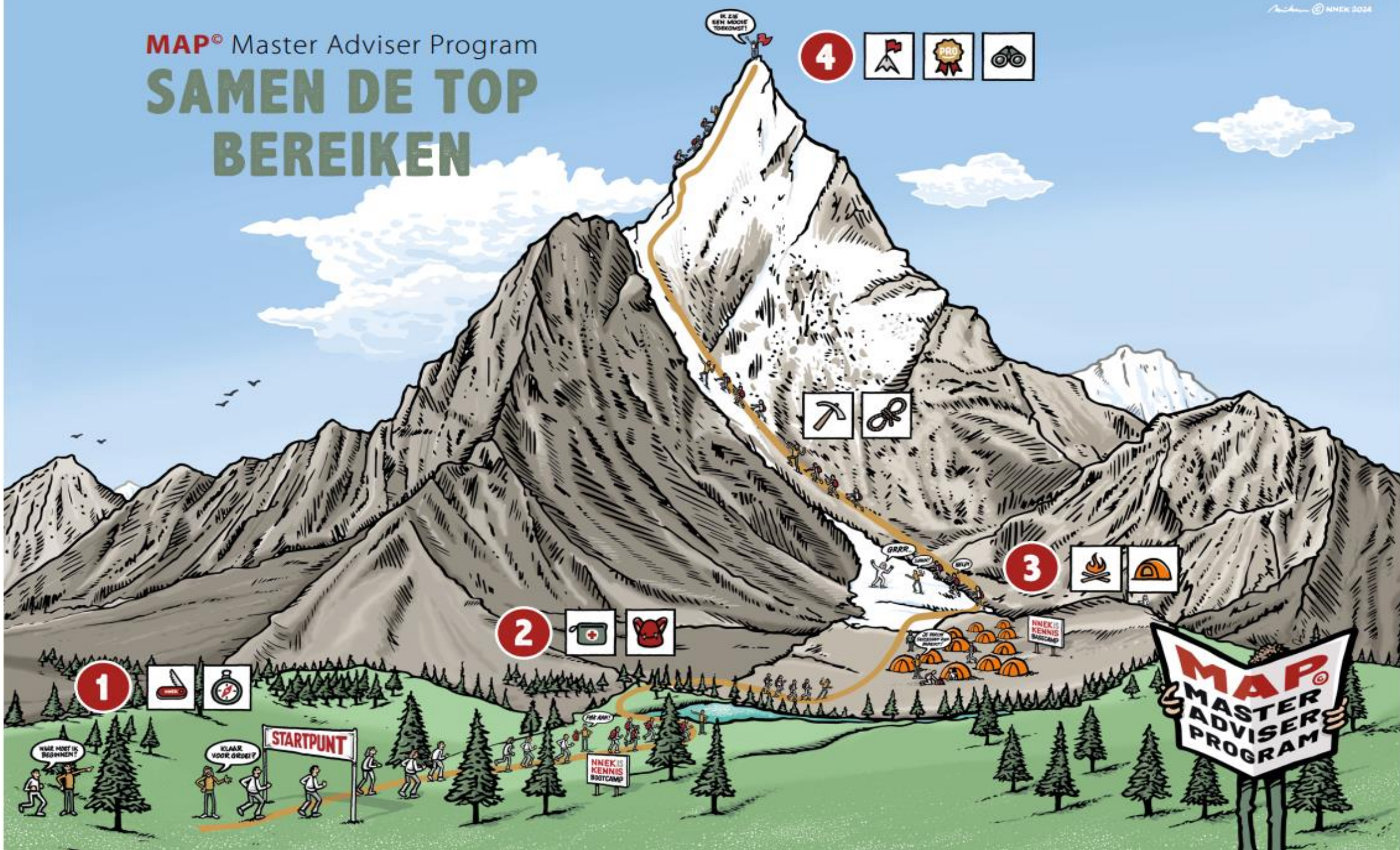


Welke fouten heb je gemaakt en wat  
voor tips heb je voor de adviseurs  
hier in de zaal?



MAP® Master Adviser Program

# SAMEN DE TOP BEREIKEN



1



WAAR HALET IK BEGINNEN?

KLAAR VOOR ONS?

STARTPUNT

NNEK IS KENNIS BROTCAMP

2



OH HOE VERMOEGEND DE ONS!

3



GRUR

NNEK IS KENNIS BROTCAMP



4



IK BEN BIEN MOOIE TOEGEKOMST!

MAP®  
MASTER  
ADVISER  
PROGRAM



## Welke verantwoordelijkheid past het beste bij jouw dienstverlening?

Als adviseur bepaal je, eventueel per klant welke verantwoordelijkheid je wilt nemen.







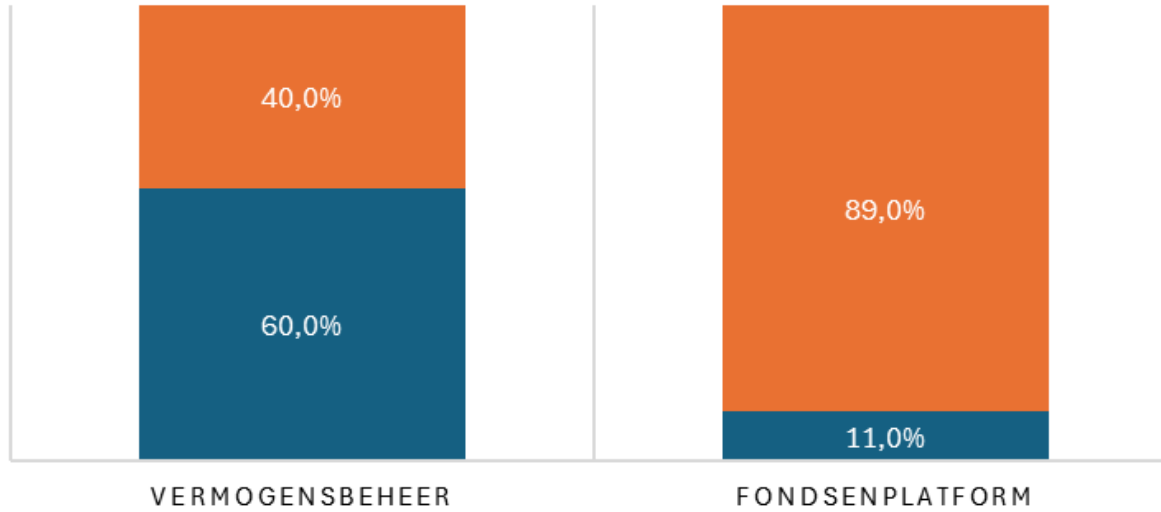
**IK KAN TOCH ZELF OOK WEL  
EEN PORTEFEUILLE BOUWEN?!**



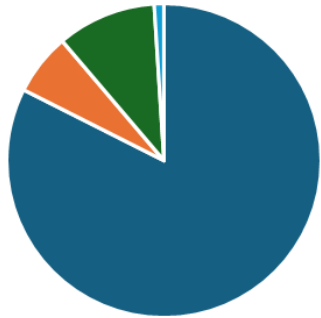


# VERGOEDING UIT BELEGGING

■ % zonder vergoeding ■ % met vergoeding

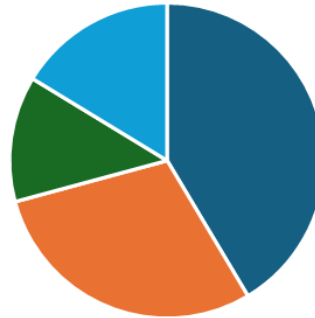


Vermogensbeheer



■ percentage (zonder staffel) ■ percentage (met staffel)  
■ instapvergoeding ■ vaste vergoeding

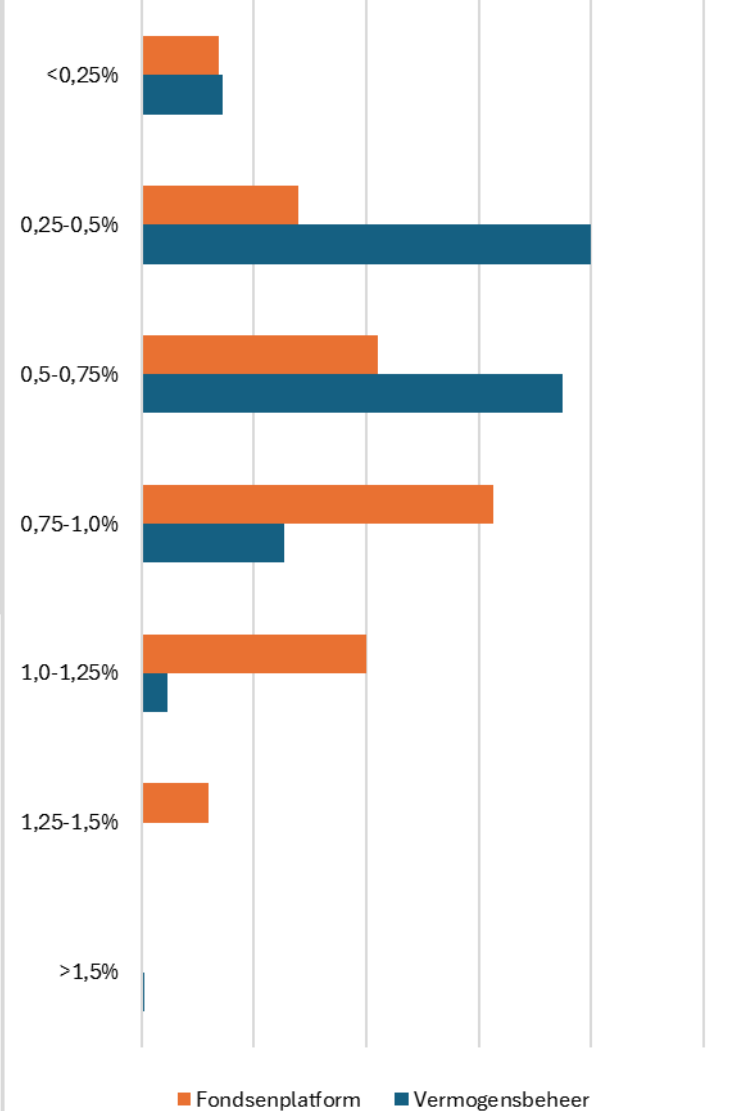
Fondsenplatform



■ percentage (zonder staffel) ■ percentage (met staffel)  
■ instapvergoeding ■ vaste vergoeding

# VERGOEDING PROCENTUEEL

0% 10% 20% 30% 40% 50%



**Jullie zijn aan zet!**





# SPECIAAL VOOR FINANCIËEL ADVISEURS

## Onderwerpen

- Hoe past vermogensadvies in een financieel plan?
- Hoe maak je beleggen bespreekbaar?
- Hoe leg je beleggen slim, snel en simpel uit aan klanten?
- Omgaan met bezwaren
- Beleggingstechniek
- Welke wetgeving is van toepassing?
- Hoe belegt NNEK?
- Klantgedrag. Hoe reageren klanten op geld?
- Wat zijn kenmerken van succesvolle adviseurs?

Training duurt 1,5 dag bij NNEK

FFP en/of EFA PE punten €119 (€ 99 zonder)

Aanmelden via [www.nnek-kennis.nl](http://www.nnek-kennis.nl)





# Vragen?