

# GROTE SELECTIESLAG ADVISEURS

Ondernemerschap stond centraal op het tweede symposium De Waarde van Advies van Avéro Achmea. Waarbij de nadrukkelijke boodschap van onderzoeker Henk Volberda was dat ondernemerschap alléén niet volstaat om als financieel adviseur succesvol te blijven.

tekst: Toon Berendsen, beeld: Jeroen Horsthuis

**F**inancieel adviseurs hebben nog een verbetering te maken door actiever bezig te zijn met ondernemerschap én businessmodel-innovatie. Dit blijkt uit onderzoek van professor Henk Volberda en drs. ing. Kevin Heij van Rotterdam School of Management, Erasmus University (RSM) en Avéro Achmea. Het onderzoek leert dat “financieel adviseurs die juist in hoge mate ondernemend zijn en intensief hun business model innoveren 29 procent beter presteren”.

Volberda: “Ben je een ondernemende financieel adviseur, doe dan ook intensief aan businessmodel-innovatie. Zonder businessmodel-innovatie loont het niet voor de ondernemende financieel adviseur om van de gebaande paden af te wijken: integendeel zelfs.”

Ondanks dat een hoge mate van ondernemerschap en businessmodel-innovatie tot de hoogste bedrijfsprestaties leiden, is ongeveer een op de vijf financieel adviseurs

daar nauwelijks mee bezig. De hoofdmoot (35 procent) doet een beetje aan ondernemerschap en een beetje aan businessmodel-innovatie. Zestien procent doet intensief aan ondernemerschap en businessmodel-innovatie.

## TE OPTIMISTISCH

De onderzoeksresultaten riepen op VVP Online negatieve reacties op. De teneur: het is niet juist om financieel adviseurs over één kam te scheren. En

niet alle kantoren hoeven een nieuwe winnende succesformule te bedenken, eenvoudigweg niet omdat ze zo'n formule al hebben. Afgaande op Volberda is hun visie echter te optimistisch.

Volberda op het symposium: “Uw markt is behoorlijk veranderd. Een grote groep is bezig met aanscherpen van hun bestaande formule of doet niets. De vraag is of zij in het nieuwe geweld het hoofd boven water kunnen houden. We gaan een grote selectieslag zien.”

Kantoren zijn volgens Volberda gewoon om de klant te binden door het bieden van informatie en kennis, maar dat business model alleen volstaat niet langer. Hij noemde vijf nieuwe business modellen waarmee bedrijven ook in de toekomst succesvol kunnen blijven: samenwerken met andere financieel adviseurs (Volberda noemde als voorbeeld hiervan de Noordeloos Groep), specialiseren (APS Pensioenteam vindt Volberda hiervan een goed voorbeeld), splitsen van activiteiten (Nedasco), co-creëren met klanten (Mandema & Partners doet dat bijvoorbeeld met Fitland en Achmera) en de klant gericht bedienen en binden (Boval bijvoorbeeld werkt samen met brancheverenigingen).

Een nog grotere uitdaging dan het bedenken van dit soort modellen lijkt echter het ontwikkelen van krachtig leiderschap, zodat er ook echt een omslag ontstaat. Maar er zijn maar weinig werkelijke leiders, die de transformatie op gang brengen en vorm weten te geven. Volberda: “De grootste weerstand ligt misschien wel bij uzelf.”

Op z'n minst biedt Volberda stof tot nadenken, en dat is natuurlijk ook de bedoeling van Avéro Achmea dat het belangrijk vindt dat adviseurs de stap naar de nieuwe financiële wereld maken. Overigens is Avéro Achmea ervan overtuigd dit ook te kunnen blijven doen in de onlangs door Achmea ontvouwde nieuwe distributiestrategie. Directievoorzitter Jack Hommel zei in zijn welkomstwoord letterlijk: “Samenwerking met het intermediair is weer terug in de kernstrategie van Achmea. Dat is de beloning voor ons werk van de afgelopen jaren. Samen met u willen we graag verder aan de strategie inhoud geven.” ««



Volberda biedt intermediair stof tot nadenken.