



En-en ondernemen in de adviespraktijk

“MOET IK KIEZEN TUSSEN PERSOONLIJK ADVIES OF DIGITAAL GEMAK?” “MOET IK FULL-SERVICE BLIJVEN OF ME JUIST SPECIALISEREN?” “MOET IK ZELFSTANDIG BLIJVEN OF AANSLUITEN BIJ EEN GROTER COLLECTIEF?” HET ZIJN VRAGEN DIE IK BIJNA WEKELIJKS HOOR VAN FINANCIËEL ADVISEURS. LOGISCH OOK - DE SECTOR IS IN BEWEGING, EN KIEZEN VOELT SOMS ALS OVERLEVEN. MAAR WAT ALS HET GEEN ÓF-ÓF HOEFT TE ZIJN? DAT JE NIET IN DE ENE HOEK GEDUWD HOEFT TE WORDEN? STERKER NOG: DAT JUIST DE COMBINATIE VAN WERELDEN JE STERKER MAAKT?

TEKST JACK VOS, ONESURANCE.AI

Het geheim zit in én-én denken. Niet of persoonlijk contact óf digitale service. Maar persoonlijk contact dankzij digitale service. Tools als Paperbox of WeGroup geven je tijd terug, zodat jij die kunt besteden aan wat alleen jij kan: écht luisteren, écht adviseren. Je bent geen robot. Dus laat technologie de robot zijn. Met een platform als Alicia heb je binnen een week óók een digitaal kantoor.

Niet of alles zelf doen óf jezelf verliezen in een collectief. Maar samenwerken zonder je eigenheid te verliezen. Bijvoorbeeld door je backoffice slim te organiseren met een vooruitstrevende serviceprovider of embedded verzekeringen aan te bieden die bij jouw klanten passen. Je hoeft het wiel niet zelf uit te vinden om onafhankelijk te blijven.

En ook niet kiezen tussen full-service of niche. Je kunt prima een brede portefeuille hebben én ergens in uitblinken. Bijvoorbeeld als dé adviseur voor young professionals, of voor ondernemers in de energietransi-



'Waarom beperken,
als combineren je
sterker maakt?'

tie. Klanten zoeken steeds vaker specialisten, maar willen ook één aanspreekpunt dat ze kunnen vertrouwen. Die combinatie maakt jou uniek. Dus waarom beperken, als combineren je sterker maakt?

Het is een beetje zoals bij een goede maaltijd: contrast maakt het spannend. Pittig én zoet. Krokant én zacht. Je wint door balans, niet door uitsluiting. De beste intermediairs van nu? Die snappen dat technologie en klantcontact geen tegenpolen zijn. Die durven samenwerken zonder hun ziel te verkopen. Die digitaliseren niet om mee te doen, maar om relevant te blijven. En die weten dat authenticiteit en innovatie prima door één deur kunnen.

PRAKTIJKTIPS

Drie praktische tips om én-én toe te passen in jouw praktijk:

1. Gebruik technologie die jou versterkt

Kies tools die je tijd opleveren of het werk verlichten. Denk aan AI die e-mails sorteert, of klantin-

zichten aanreikt. Digitaliseren moet niet voelen als ballast, maar als een slimme collega die het saaie werk overneemt.

2. Weet wie je bent en laat dat zien

Of je nu generalist bent met een persoonlijke aanpak, of specialist in AOV voor zzp'ers – wees daar helder over. Klanten kiezen niet voor je offerte, ze kiezen voor je aanpak. Een duidelijke positionering helpt je om het juiste soort klanten aan te trekken én te behouden.

3. Blijf dichtbij, ook als je digitaliseert

Gebruik technologie niet als muur, maar als brug. Juist met digitale tools kun je makkelijker contact houden, slimmer inspelen op klantbehoeften en sneller reageren. De menselijke klik blijft doorslaggevend – en technologie kan je helpen die klik vaker te maken.

"The art of life is not choosing between opposites, but holding them together." - Rainer Maria Rilke ■