
ROBERT PICAULY

ADVISORY

Van investeringscapability naar besluitbare propositie

Geselecteerde ervaring

Business Case Readiness | NN Investment Partners

Deze ervaringscase beschrijft geselecteerde ervaring uit een eerdere rol bij NN Investment Partners, later onderdeel van Goldman Sachs Asset Management. Project- en klantdetails zijn weggelaten; de case richt zich op de besluitlogica.

1. Context

Bij NN Investment Partners moest investment capability niet alleen inhoudelijk sterk zijn, maar ook worden vertaald naar een propositie die relevant was voor cliënten, commercieel uitlegbaar bleef en door product, governance en uitvoering gedragen kon worden.

2. Besluitvraag

Welke investment capability en propositie verdienen verdere ontwikkeling, voor welke cliëntbehoefte, en wat moet eerst bewezen, georganiseerd of besloten zijn voordat een verantwoorde volgende stap mogelijk is?

3. Mijn rol en concrete bijdrage

Ik werkte op het snijvlak van investment strategy, strategische productontwikkeling en marktpositionering. Mijn concrete bijdrage was om investment capability, cliënt- en marktbehoefte, productvorm, commerciële haalbaarheid en implementatievereisten in één besluitbaar voorstel samen te brengen.

Een investeringsthema wordt pas een besluitbare propositie wanneer capability, cliëntbehoefte, risico, governance en uitvoering in één logisch geheel samenkomen.

ROBERT PICAULY

ADVISORY

4. Mijn concrete bijdrage

Onderdeel	Mijn concrete bijdrage
Investment capability	Vertaalde inhoudelijke investment capability naar een helder onderscheidend element van de propositie: wat is de kern, voor wie is dit relevant en waarom nu?
Cliënt- en marktbehoefte	Verbond de capability met een concrete cliëntvraag, doelgroep en commerciële aanleiding, zodat prioriteit en timing onderbouwd konden worden.
Propositie en route naar markt	Hielp productvorm, positionering en route naar markt scherp te maken, zodat het voorstel intern en extern uitlegbaar werd.
Approval- en governance-logica	Maakte zichtbaar welke aannames, risico's, besluitrechten en randvoorwaarden senior stakeholders nodig hadden om de volgende stap te beoordelen.
Implementatie en sequencing	Verbond het voorstel aan de vereiste stappen in distributie, operations, risk en legal en hielp prioriteren wat eerst opgelost moest worden.

5. Wat hierdoor mogelijk werd

Er ontstond een geïntegreerd besluitkader voor verdere ontwikkeling: welke propositie heeft prioriteit, welke voorwaarden moeten worden ingevuld, welke risico's vragen eigenaarschap en welke functies moeten vóór een volgende approval- of implementatiestap leveren. Daarmee werd een inhoudelijk aantrekkelijk idee ook commercieel, bestuurlijk en operationeel toetsbaar.

6. Waarom dit relevant is voor uw situatie

Dit is relevant wanneer een businesscase of investeringspropositie logisch lijkt, maar nog niet voldoende samenhang biedt voor CFO, board, product governance of investment committee. Business Case Readiness verbindt het model en de opportunity met de logica van approval en uitvoering.

Business Case Readiness maakt van een plausibele opportunity een toetsbare, verdedigbare en uitvoerbare volgende stap.