

Vormen van financieel inzicht naar diepgang

Inleiding

Dit document bevat voorbeelden van vormen van financieel inzicht naar diepgang. Afhankelijk van de behoefte van klanten kun je deze verwerken in de propositie voor een klant.

Klant zelfstandig

- Klant krijgt van jou als adviseur toegang tot online financieel inzichttool en daarmee direct inzicht in (vroeg)pensioen, overlijdensrisico en arbeidsongeschiktheid.
- Modulaire opbouw maakt het mogelijk de tool in te zetten naar specifieke doelgroepen met Pensioen-check (55+), ORV-check (ORV klanten), AOV-check (AOV klanten) en Financiële toekomst-check (alle klanten).
- Tevens inzet op eigen website om website inhoud te geven, latente interesse te activeren en leads te genereren.

Klant met adviseur laagdrempelig

- Adviseur helpt klanten individueel of in groepen met inzicht via online inzichttool. Elke klant verzamelt met eigen DigiD (en evt. van partner) brongegevens. Een inloopsessie of collectieve presentatie zijn voorbeelden.
- Dit is een laagdrempelige vorm met adviseur om klanten te informeren en activeren.

Klant met adviseur uitgebreid

- Indien klanten vragen hebben die verder gaan dan de inzichttool kan beantwoorden, kan de adviseur voor klanten het inzicht uitbreiden en vragen beantwoorden.
- Afhankelijk van de opzet kan dit op basis van een vaste prijs, abonnement of nacalculatie gedaan worden. Uit de praktijk blijkt dat een vaste prijs klanten sneller over de drempel helpt dan nacalculatie.

Hieronder tref je een voorbeeld van 3 inzichtvormen aan voor deze verdieping:

OPTIE 1: Klant zelfstandig via inzichttool

- Klant krijgt via adviseur toegang tot online inzichttool en daarmee direct inzicht in (vroeg)pensioen, overlijdensrisico en arbeidsongeschiktheid en oplossingsmogelijkheden.
- Klant heeft mogelijkheid om persoonlijke uitgangspunten te delen met adviseur.

Onderhoud in huidige markt met teruglopende hypotheekleads

OPTIE 2: Basis financieel inzicht met adviseur

- Financieel inzicht samen met adviseur met brondata (<15 minuten)
- Situatie huidig netto maandinkomen t.o.v. netto maandinkomen vanaf pensioen op basis van alle collectieve regelingen uit 'mijnpensioenoverzicht'.
- Inkomen, tekort, doelkapitaal bij overlijden klant en partner.
- Inkomen, tekort doelkapitaal bij arbeidsongeschiktheid klant.
- Output: Samenvatting van scenario's in 2 pagina's
- Gratis bij onderhoud om klant te informeren en activeren voor verdieping. Of betaald.

FinRust toolkit – bijlage

OPTIE 3: Beter financieel inzicht met adviseur

- Financieel inzicht samen met adviseur (ca. 30min -2 uur).
- Situatie huidig netto maandinkomen t.o.v. netto maandinkomen vanaf pensioen, bij overlijden en arbeidsongeschiktheid met
 - Integratie persoonlijk pensioenaanvullingen en vermogen (b.v. individuele pensioenregelingen, overlijdensrisicoverzekeringen en spaargeld).
 - Integratie van gewenst inkomen
- Output: Rapport inclusief tekort bij pensioen, overlijden en arbeidsongeschiktheid uitgedrukt in een op te bouwen respectievelijk te verzekeren kapitaal.
- Euro 150-300 exclusief 21% BTW of integratie in abonnement.

OPTIE 4: Compleet Financieel inzicht met adviseur

- Financieel inzicht samen met adviseur (ca. 3,5 uur).
- Extra t.o.v. *Beter* financieel inzicht:
 - Integratie belangrijke veranderende uitgaven (b.v. kinderen, hypotheek).
 - Twee additionele scenario's (b.v. eerder stoppen met werken).
 - Advies over te nemen actie en oplossingen
 - Output: Rapport inclusief gespreksverslag met additionele scenario's, afspraken en te nemen actie.
- Euro 400-700 exclusief 21% BTW of integratie in abonnement.