



**Minder administratie =
meer advies!**

Inleiding

De noodzaak

We merken dat ondernemers steeds **hogere eisen** gaan stellen aan hun administratiekantoor. Het doen van de administratie en jaarrekeningen vraagt door software minder tijd. Kansen liggen er op het gebied van advies; zowel op gebied van de onderneming maar zeker ook op persoonlijk vlak. **Dit leggen we graag uit.**

Jouw activa

De belangrijkste activa van jouw administratiekantoor zijn de **klanten** én de kracht van de **binding met die klanten**. Als de kans dat een bedrijf klant blijft groot is, is de waarde van die klant groot. Je kunt de waarde van jouw onderneming dus verhogen door de binding met jouw klanten te versterken. **Maar hoe doe je dat?**

De oplossing

Advies over de persoonlijke financiële situatie van de klant is hier een goed middel voor. Waarom? Ten eerste is het belangrijk voor iedere klant. Immers, om de eigen financiële toekomst te verbeteren is **inzicht** in de eigen situatie **essentieel**. Je voegt dus waarde toe voor de klant. Ten tweede **leer je de klant beter kennen** door te praten over doelen, wensen en oplossingsrichtingen. Ten derde kan het bieden van financieel inzicht een jaarlijks terugkerende dienstverlening worden en kun je **adviesuren** in rekening brengen of het in een **abonnement** opnemen.

Lees de praktische aanpak in deze toolkit!

Veel succes en neem bij vragen contact met ons op! We helpen je graag!



Kees-Jan Evers



Marco Kok



Robert-Jan Vugts



Tessa Berger-Kuipers

Maar...

Een financieel plan kost veel tijd!

- Het is inderdaad zo dat financiële planning vaak veel tijd kost. En dat is dan ook precies de reden van het ontstaan van FinRust! FinRust heeft een **snel proces** waarmee financieel inzicht bieden vanaf een paar minuten al kan!

Klanten willen niet betalen!

- Door het snelle proces kost een financieel plan in FinRust veel minder tijd en daarmee veel minder geld. **Daarmee kom je binnen het budget van de klant.**
- Met FinRust worden duizenden financiële plannen per jaar gemaakt, dus **de behoefte bestaat**.
- Logisch ook, want elke Nederlander wil zijn of haar levenswijze ook bij (vroeg)pensioen, overlijden of arbeidsongeschiktheid voorzetten.

De rapporten zijn onbegrijpelijk!

- Vaak produceren financiële planningsoplossingen inderdaad lange en moeilijk leesbare rapporten.
- FinRust is gemaakt om samen met de klant het inzicht op te bouwen en produceert **heldere, korte rapporten** met eenvoudige grafieken en cijfers.
- **Download de voorbeeldrapporten:**
 - [Korte versie](#)
 - [Uitgebreide versie](#)

Ik mag geen advies geven!

- Inzicht bieden in de financiële situatie van ondernemers **vereist geen specifieke diploma's**.
- De WFT is gericht op advies over producten van specifieke aanbieders. Dat hoeft in FinRust niet.

Lees op de volgende pagina's hoe het werkt

Hoe kom je in contact met de klant?

Zet financieel inzicht centraal

Het bieden van financieel inzicht helpt je laagdrempelig op weg bij klantgesprekken:

- **Praktische houvast** om het gesprek aan te gaan
- Direct **toegevoegde waarde** voor de klant
- **Leuker werk** door persoonlijke gesprekken
- Maak het een **jaarlijks terugkerend** onderdeel

Zet vragen om naar dienstverlening

Haak aan op de financiële vragen die bij jouw klanten leven. Ook jouw klanten vragen zich af of pensioen goed geregeld is. En of de onderneming voldoende waarde heeft om het pensioengat te vullen. Of wat er gebeurt bij overlijden. En hoe zit het als als een ondernemer arbeidsongeschikt wordt? En hoe bouw je vermogen op? **Zorg dat je dit soort vragen kunt omzetten naar dienstverlening!**

En benader groepen proactief

Gebruik jouw portefeuille als basis!

- Benader alle ondernemers die **50-plus** zijn: kunnen ze blijven leven en wonen zoals nu?
- Benader ondernemers waar partners een **groot leeftijdsverschil** hebben. Kunnen ze tegelijk stoppen met werken?
- Benader ondernemers met **jonge gezinnen**: vermogen opbouwen voor opleiding van kinderen?
- **Maak van persoonlijk financieel inzicht een agenda punt** als je de administratie bespreekt."We weten nu dat het goed gaat met je bedrijf, maar hoe is jullie persoonlijke financiële situatie bij (vroeg)pensioen, overlijden of arbeidsongeschiktheid? En welke andere doelen willen jullie de komende jaren realiseren?"

Om je tijd te besparen vind je in deze toolkit ook **praktische ondersteunende materialen** zoals voorbeeld e-mails die je direct kunt gebruiken!

Stappenplan financieel inzicht



01 Voorbereiden op financieel inzicht

Maak duidelijke klantpropositie

Welke klanten ga je benaderen?

- 50-plussers: hoe ziet hun pensioensituatie eruit?
- Jonge gezinnen: wat gebeurt er binnen het gezin als een van de partners overlijdt of arbeidsongeschikt wordt?
- Jaargesprekken: wat gebeurt er als de ondernemer arbeidsongeschikt raakt of met pensioen gaat?

Zorg voor een lage drempel

Maak een getrapt dienstverleningsproces met heldere stappen en een duidelijke prijs.

- Je kunt **laagdrempelig** starten met inzicht binnen een aantal minuten en uitbreiden tot een compleet plan. Je kunt kiezen om de eerste stap **gratis** te doen **of betaald**.
- Voordeel: Het is behapbaar voor de klant in overzicht en in prijs.
- En de klant komt zelf tot de conclusie dat verdieping nodig is.

- › Bepaal de prijsstelling van jouw dienstverlening.
 - Bied gratis bondig financieel inzicht. Tijdinvestering 5 minuten + gesprekstijd met klant.
 - Bied betaald verdieping. Tijdinvestering tussen 1 en 3 uur. *Tip: Een vaste prijs werkt beter dan een uurtarief!*
- › Met een duidelijke klantpropositie kun je bepalen welke klanten je gaat benaderen, hoeveel tijd het jou kost en wat de prijs zou moeten zijn.
- › Richt je organisatie en snelle processen in, ondersteund door de juiste software.
- › Bel eventueel de klant op, bespreek het belang van financieel inzicht. Deze stap levert hoge respons op.

[Download: financieel inzicht dienstverleningsvormen](#)

01 Voorbereiden op financieel inzicht

Waarom financieel inzicht?

1. Hoge klanttevredenheid

Proactieve houding leidt tot financiële coach voor klant

2. Duurzame relaties opbouwen

Binding door persoonlijke relatie & bredere dienstverlening

3. Meer omzet

Extra adviesfee en mogelijkheid voor abonnement

02 Pijplijn vullen

Bestaande klanten

- › Focus op en activeer klanten met grotere kans op behoefte en/of noodzaak voor financieel inzicht.

Nieuwe klanten

- › Zorg voor een goede website zodat je goed te vinden bent.

Gebruik elk klantcontact

- › Gebruik elk klantcontact om je propositie onder de aandacht te brengen. Je kunt al inzicht bieden in 5 minuten! **Test hier** hoe het werkt.

[Download: voorbeeldemails](#)



03 Voer gesprekken en geef advies

- Begin met de vragen die bij klanten leven, inventariseer efficiënt de financiële situatie en bepaal samen met de klant het gewenste (besteedbaar) inkomen. Hieruit volgt ook het tekort en doelkapitaal bij pensioen, overlijden en arbeidsongeschiktheid.
- Bepaal samen met de klant de mogelijkheden om de situatie te verbeteren.
- Bespreek de beheer activiteiten die je als adviseur voor de klant uitvoert.

[Download: kort voorbeeldrapport](#)

[Download: uitgebreid voorbeeldrapport](#)



En nu... de praktijk!

01

Reserveer tijd in je agenda

Denk na over je werkwijze.

02

Plan een afspraak met FinRust

Kees-Jan@finrust.nl | 055 333 04 11

03

Test 2 weken gratis

www.finrust.nl

