



Financiële APK: zijn jouw klanten veilig onderweg?

Sportlaan 470
1186 KC Amstelveen

www.finrust.nl
055 3330410



Inleiding

Wat is de financiële APK?

Bij auto's inmiddels ingeburgerd en bij financiële zaken in opkomst: de APK of algemene periodieke keuring. Voor een financieel adviseur betekent dit **een regelmatige toets van de financiële gezondheid en de risico's die een klant loopt.**

Dat klinkt mooi, maar hoe richt je hiervoor een snel én effectief proces op basis van brondata in? En hoe maak je hier een verdienmodel van? En wat levert het op? Dit whitepaper geeft antwoord op deze en andere vragen en reikt handvatten aan waarmee jijzelf morgen aan de slag kunt!

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

Zijn jouw klanten veilig onderweg?

Periodieke check

De financiële APK is een periodieke check van de financiële situatie van de klant, waarbij de financieel adviseur kijkt naar **verschillende aspecten van de financiële huishouding**. Net als bij een auto-APK worden eventuele financiële gebreken opgespoord en geef je de klant advies over eventuele 'reparaties'. De financiële APK kan inzicht geven in de stand van zaken van de persoonlijke financiële situatie.

Zo kan er gekeken worden naar de inkomsten en uitgaven, maar ook naar het vermogen, verzekeringen en pensioenopbouw. Op basis van deze informatie kan er een advies worden gegeven over eventuele verbeteringen of aanpassingen. Je kunt als adviseur de **diepgang van de APK zelf inregelen** zodat je makkelijk kunt starten en verdiepen waar nodig!

Verplicht? Nee, maar wel nodig!

Een financiële APK is niet verplicht, maar vaak wel nodig! Veel mensen hebben namelijk geen goed inzicht in hun financiële situatie, waardoor ze onbewust financiële risico's lopen. Door regelmatig een financiële APK uit te voeren, kun je deze **risico's voor de klant verkleinen** en kan de klant gericht werken aan het verbeteren van de financiële situatie. Beter voor de klant en zo word jij de **financiële coach** van je klant.

Deze aanpak is voornamelijk klantgericht, waardoor je echt een relatie met je klant aan het opbouwen bent. De belangen van de klant staan voorop, waardoor dit een **verbreding is van jouw dienstverlening** als financieel adviseur en een mogelijkheid tot extra omzet voor bijvoorbeeld een ORV of AOV tijdens het adviesgesprek.

Gebrek aan tijd? Een snel proces helpt!

Investeer in een goedlopend proces

In onafhankelijk onderzoek van Stichting Actief Klantbeheer noemt maar liefst 81% van de advieskantoren gebrek aan tijd als belangrijkste reden om niet met actief klantbeheer bezig te gaan.

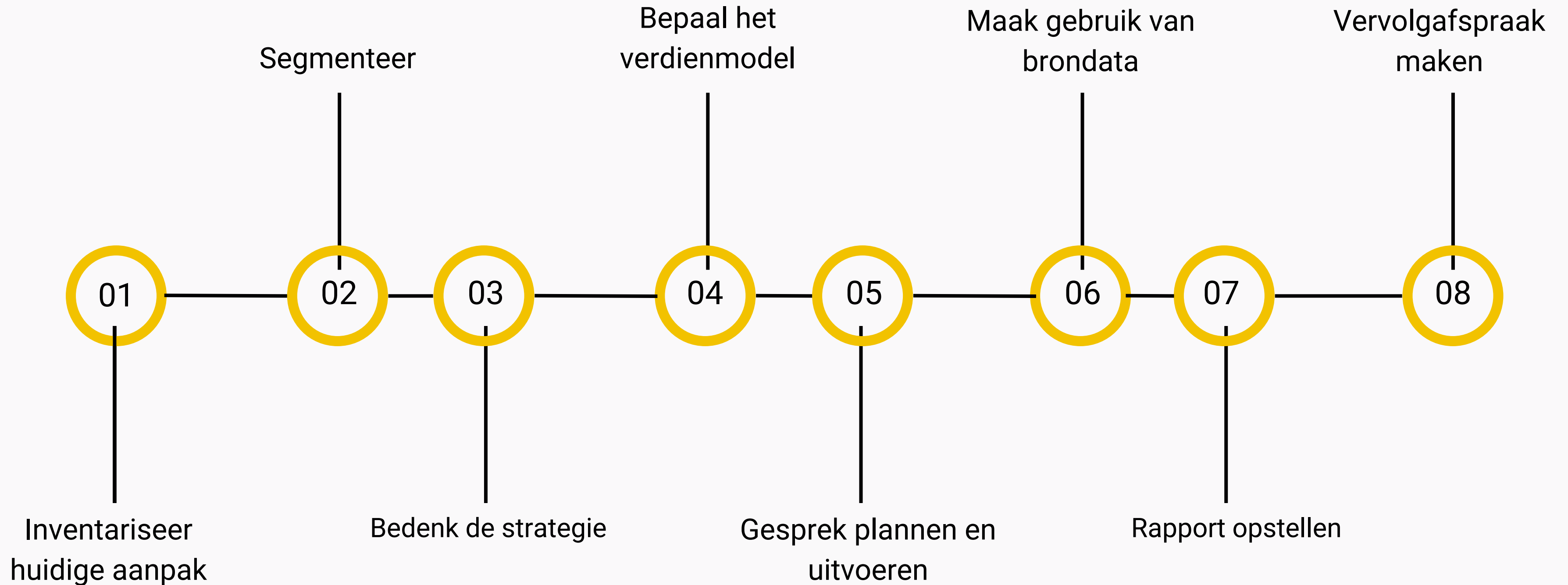
Dit whitepaper laat zien dat het uiteindelijke proces van de financiële APK, wanneer eenmaal geïmplementeerd, niet veel extra tijd in beslag zal nemen. **En misschien nog belangrijker, meer oplevert dan het kost!**

Voordelen op een rij

De voordelen van een financiële APK:

- **Klantonderhoud en klantbeheer:** de producten krijgen de nodige aandacht, maar de klant staat centraal. Het is goed voor de klant!
- **Verbreiding van de dienstverlening:** je wordt de financiële coach van de klant en realiseert extra omzet. Het is goed voor jou als adviseur!

Stappenplan financiële APK



01 Inventariseer huidige aanpak

- **Inventariseer je huidige aanpak en bekijk of je de financiële APK wilt toevoegen aan je dienstverlening.**

Het veranderen of aanpassen van je huidige dienstverlening vraagt tijd en energie. Je moet voor jezelf bepalen of je dat wilt investeren. Aan de andere kant kan het ook veel opleveren, zoals je in dit whitepaper zult ontdekken. Voor de klant heeft de financiële APK het voordeel dat er gericht gewerkt wordt aan het verbeteren van de financiële huishouding en er komt meer grip op de geldzaken.

- Bij de financiële APK staat de totaalrelatie centraal, en niet alleen het moment van contact. Het draait om het terugkerende contact. Bekijk eerst of de huidige producten goed lopen of niet. Bekijk ook hoe het anders of beter kan, zodat het weer goed of beter loopt bij de klant.



02 Segmenteer

➤ **Bepaal de doelgroep die je wilt benaderen en hoe je die gaat benaderen.**

Er zijn drie manieren om je klanten te segmenteren en je doelgroep te bepalen:

- Vraag tijdens het eerstvolgende contactmoment klanten uit welke veranderingen er zijn. Breng het zo dat de klant centraal staat en niet het product.
- Bepaal doelgroepen op basis van leeftijd of soort verzekering.
- Gebruik een online formulier om klanten te vragen welke veranderingen er in hun leven zijn. Op het moment dat er daadwerkelijk (grote) veranderingen zijn, kun je contact opnemen met de klant.

➤ Ons advies is om klanten elke drie jaar te benaderen. Dus benader nu de klanten die drie jaar geleden een product hebben afgesloten en benader ze over drie jaar opnieuw.

[Bijlage: beschrijving.proces](#)

03 Bedenk de strategie

- **Bedenk de strategie om de financiële APK in jouw adviesgesprekken te integreren.**

Wil je naast de schadeverzekering ook een brug maken naar pensioen? Wil je je klant inzicht geven in het verduurzamen van de (nieuwe) woning? Je kunt eventueel een enquête gebruiken met daarin vragen over de mogelijke veranderingen van de klant.

- De klant kan zelf een korte financiële check doen met onze inzichttool en daarna uitgebreid financieel advies krijgen van de financieel adviseur. Dit toetsen neemt niet veel tijd in beslag. Daarnaast kun je nadenken over hoe je dit gaat aanpakken wat betreft de terugkomende afspraken elke drie jaar. En gebruik je een abonnement en benader je de klant elke drie jaar zelf?



04 Bepaal het verdienmodel

➤ Er zijn vier soorten verdienmodellen:

- **Abonnementen:** laat de klant elk jaar of elke drie jaar een vast bedrag betalen, zodat jij de financiële APK regelmatig kunt uitvoeren.
- **Provisie:** de klant betaalt provisie op een aantal bestaande en nieuwe producten die je als gevolg van de financiële APK sluit.
- **Uurtje factuurtje:** je rekent met de klant af op basis van jouw uren en een uurtarief.
- **Leads genereren:** vanuit het financiële APK gesprek creëer je leads voor het advies van nieuwe (complexe) producten zoals aanpassingen van de hypotheek, ORV, beleggingen of het maken van een financieel plan. Hiervoor kun je jouw gebruikelijke tarief rekenen.

- Daarnaast kan de vraag bij je opkomen: hoeveel uren ben ik hier dan mee bezig? Als adviseur kan het maar zo zijn dat je te maken hebt met een hoge werkdruk of personeelstekort. Het antwoord is een wedervraag: ben je overtuigd van de voordelen om een onderhoudsproces in te stellen? Zo ja, hou er dan rekening mee dat in de implementatie de nodige tijd zitten. Heb je het proces eenmaal staan, dan is het eenvoudig te uit te voeren en je hier zijn ook systemen voor die de efficiëntie verhogen.

05 Gesprek plannen en uitvoeren

- **Dan is nu het moment om een financieel adviesgesprek in te plannen met de klant.**

Richt het gesprek op de klant en de toegevoegde waarde voor de klant. Zie je mogelijkheden om naast het huidige advies ook andere producten te noemen of een financiële foto te maken op het gebied van AO, overlijden of pensioen? Pak die kans dan zeker met beide handen aan.

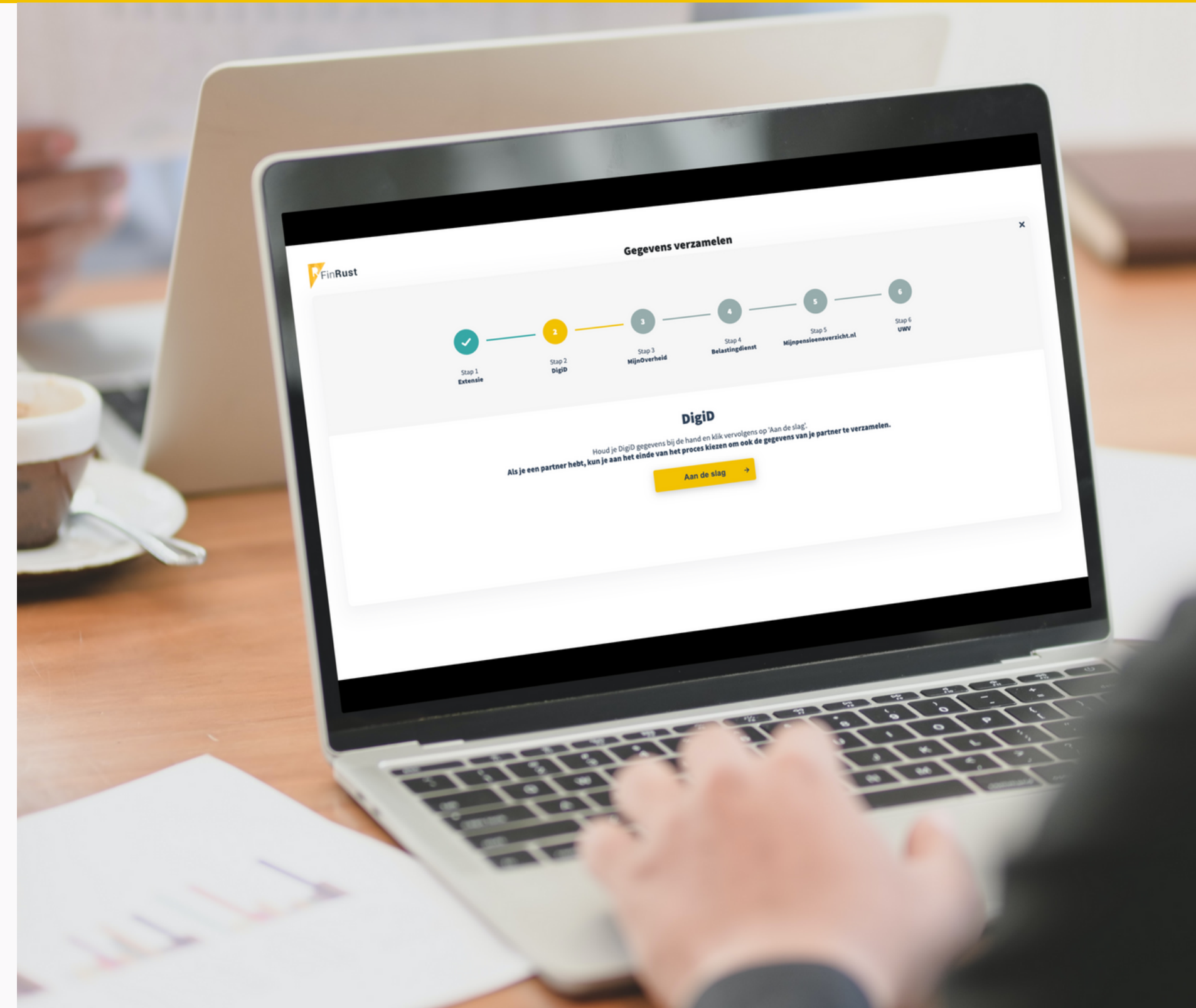
[Bijlage: voorbeeld e-mails](#)



06 Maak gebruik van brondata

➤ Maak gebruik van brondata

Door gebruik te maken van brondata gaat het proces eenvoudiger, sneller en beter. De klant haalt thuis de brondata op en stuurt dit door naar jou als financieel adviseur. Met een druk op de knop kun je door gebruik te maken van deze brondata de klant inzicht geven in de situatie bij (vroeg)pensioen, overlijden en arbeidsongeschiktheid. Je biedt op deze manier toegevoegde waarde en signaleert tegelijkertijd kansen voor advies.



07 Rapport opstellen

> Na afloop stel je het rapport op

Met FinRust kun je eenvoudig en snel een WFT-proof rapport opstellen. Doordat alle WFT-teksten al geschreven zijn, hoef je alleen maar te strepen. Alle grafieken en tabellen komen er automatisch in te staan, evenals de aantekeningen die tijdens het gesprek zijn gemaakt. Zo stel je eenvoudig een compleet rapport op en heeft de klant alle belangrijke informatie in een overzichtelijk rapport.

[Bijlage: formulier](#)

[Bijlage: gespreksverslag](#)



08 Vervolgafspraak maken

➤ Plan een vervolgafspraak in

Pak de agenda erbij als de klant nog bij je aan tafel zit. Een vervolgafspraak is dan snel gepland en de klant weet wat er komen gaat. Je hoeft er dan niet op te wachten of een aantal keer over te bellen of te mailen. Leg dit vast in jouw CRM of agenda. Evaluer het proces en neem verbeteringen mee in de volgende cyclus.

➤ Welke hulpmiddelen kun je gebruiken?

Een praktisch systeem dat goed van pas kan komen bij de financiële APK is Finly als hulpmiddel om het onderhoudsproces vorm te geven en uit te voeren. De gegevens van de klant worden automatisch bijgewerkt en door de koppeling met FinRust hoef je geen gegevens dubbel in te voeren. Je kunt gebruik maken van het financiële APK proces dat al is ingeregeld in Finly en door veel financieel adviseurs gebruikt wordt! Dat vergemakkelijkt jouw start!

Conclusie

Gaat jouw klant veilig op weg?

Als je wilt dat jouw klanten veilig onderweg zijn en jij als adviseur steeds meer de financiële coach van de klant wordt, dan is de financiële APK een mooi middel! De implementatie kost natuurlijk tijd en energie, maar door de hulpmiddelen staat er snel een effectief proces en kun je met jouw klanten aan de slag! We wensen je veel succes en helpen je graag verder.

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

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

