

**De financiële foto versterkt
de binding tussen
accountants en
ondernemers**



Inleiding



Binding met de klant

Steeds meer accountants willen de stap maken om Trusted Business Advisor te worden. De omzet moet meer uit advies komen en minder uit administratie en jaarrekening.

Een onderdeel hiervan is de persoonlijke financiële situatie van de ondernemer. Deze loopt vaak met vragen over b.v. pensioen, vermogensopbouw, overlijdensrisico en arbeidsongeschiktheid. Maar hoe richt je een dienst en verdienmodel in? En hoe versterk je de binding met de klant?

De financiële foto kan passen binnen het bestaande verdienmodel. Verder is het mogelijk deze dienst binnen een abonnementsmodel te brengen.

De financiële foto

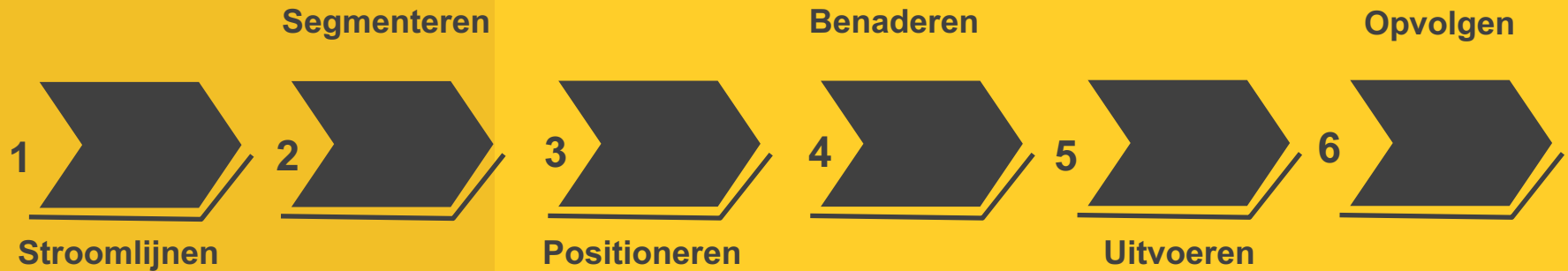
Hiermee bied je de klant snel en effectief inzicht in netto inkomen, tekort, doelkapitaal en oplossingen bij (vroeg) pensioen, overlijden en arbeidsongeschiktheid.

Drempels

Tijdgebrek en het ontbreken van een vloeiend proces en verdienmodel zijn drempels voor accountants om met de klant in gesprek te gaan. Dit document beschrijft 6 eenvoudige stappen waarin je de financiële foto toevoegt aan jouw dienstverlening en het gesprek met de klant kunt starten!

Om je tijd te besparen bevat het ook praktische ondersteunende materialen zoals voorbeeld e-mails die je direct kunt gebruiken!

Starten met financiële foto– 6 stappen



Stap 1

Stroomlijnen



- Zorg dat je snel en effectief financieel inzicht kunt bieden. Financiële foto's waar meer dan vijf adviesuren in zitten, kunnen of willen de meeste klanten niet betalen.
- Met een snel proces voor een financiële foto verlaag je de drempel voor klanten en vergroot je het klantenpotentieel aanzienlijk.
- Vermijd een vrijblijvend eerste gesprek op kantoor voor de financiële foto. Waarom? Bij een factuurbedrag van tussen de 200 en 600 euro kan een vrijblijvend gesprek niet uit.
- Laat de accountant vooraf wat langer met de klant bellen om te bepalen hoe de klantvraag in de financiële foto dienstverlening past. Maak in dat gesprek ook gelijk de (prijs)afspraken.
- In bijlage 1 tref je een voorbeeld afspraakbevestigingsemail aan.

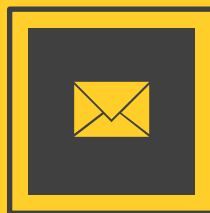


Stap 2 3 4

Segmenteren

Positioneren

Benaderen



Segmenteren: Bepaal welke klanten en welke klantvragen je met de financiële foto gaat bedienen. Bijlage 2 geeft een overzicht van haakjes voor de financiële foto en de vragen die je kunt stellen.



Positioneren: Denk na over het verdienmodel. Maak een vaste prijs voor de financiële foto of maak een abonnement. *Tip: Een vaste prijs werkt beter dan een afspraak op uurtarief!*



Benaderen: Gebruik klantcontact om de financiële foto dienstverlening onder de aandacht te brengen. B.v. bij de jaarrekening, pensioen of bedrijfsopvolging agenderen.

Tip: maak om de 3 jaar een nieuwe afspraak met de klant. Vaak is er veel veranderd waardoor een aanpassing van de financiële foto nuttig is.



Stap 5

Uitvoeren



Maak de financiële foto!

- Verwerk de door de klant aangeleverde gegevens in FinRust.
- Ga het gesprek met de klant aan en laat FinRust schermen zien.
- Loop de onderdelen van de financiële foto vanaf huidig inkomen met de klant door, leg uit en verwerk aanvullingen en wijzigingen.
- Maak kopieën van de berekening om specifieke scenario's te laten zien.
- Maak afspraken over vervolgstappen.
- In deze [korte video](#) kun je het hele proces bekijken.

Werk verder uit & koppel terug

- Werk na het gesprek de foto verder uit en maak in de aandachtspunten het gespreksverslag.
- Stuur het inzichtrapport uit FinRust naar de klant (bijlage 3)



Stap 6

Opvolgen



Oplossing regelen of product bemiddelen?

Maak een afspraak over de eenmalige dienstverlening en het onderhoud en voer de dienstverlening uit. Indien er oplossingen in de vorm van verzekeringen of vermogensopbouw nodig zijn kun je het zelf oppakken of doorverwijzen.

Hoe zorg je voor terugkerend onderhoud?

Maak een taak aan voor een 1, 2 of 3 jaarlijks terugkerend (digitaal?) proces en maak één persoon binnen de organisatie verantwoordelijk. Vraag wijzigingen in de situatie van de klant op en verwerk deze in de foto. Maak bij grote wijzigingen een afspraak voor verdere analyse.

TIP: Kies bij voorkeur voor een binnendienst medewerker omdat bij drukte de kans bestaat dat de accountant het onderhoud niet kan oppakken.



Extra Abonnement?



Wat is het verdienmodel op de financiële foto?

De kosten voor kun je financieren vanuit adviesuren, een vaste prijs of een abonnement. Lees hieronder hoe je een abonnement kunt introduceren.

Introductie abonnementen

1. Kies product(en) en/of diensten
2. Geef het abonnement invulling
3. Bepaal of het bedrijfsmodel moet wijzigen
4. Neem medewerkers mee in verandering
5. Introduceer abonnementen
6. Geef invulling, leer van ervaring en verbeter

In bijlage 4 vind je een voorbeeld van een abonnement opzet.



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
0683361493

03

Test 1 maand gratis
www.finrust.nl



Bijlage 1 - Afspraakbevestiging voorbeeld

Afspraakbevestiging email:

Zie Word document bijlage 1.

Benodigde gegevens (vraag niet te veel, dat werpt drempels op!):

Minimaal (incl. partner):

Netto inkomen per maand (of laatste salarisstrook of IB aangifte voor IB ondernemers)

DigiD code of de XML-file van mijnpensioenoverzicht.nl (handleiding voor klant [hier](#) beschikbaar)

Aanvullend:

Meest recente aangifte inkomstenbelasting

Indien van toepassing

- hypotheekgegevens (jaaropgave + oorspronkelijke offerte)
- bestaande ORV
- lijfrentepolissen/rekeningen inclusief saldo
- kapitaalverzekeringen
- jaarrekeningen



Bijlage 2 – Haakjes voor financiële foto

- Pensioeninzicht / werknemersinzicht
- Bedrijfsopvolging
- Vroegpensioen mogelijkheden
- Aflossen of niet
- Verhuurhypotheek
- (Startende) ondernemer
- Arbeidsongeschiktheid advies en onderhoud
- Lijfrente of pensioen expiratie
- Sparen of beleggen? Box 1 of box3?
- Negatieve rente / 0% rente
- Sparen voor studie kinderen
- Relatie onderhoud
- Invullen abonnement

Stel vragen als:

- Heb je inzicht in jouw financiële situatie nu en bij pensioen?
- Waar leef je met je gezin nu van netto per maand?
- Hoeveel netto inkomen heb je bij pensioen? Is dat genoeg?
- Is je bedrijf voldoende waard om als pensioen te dienen?
- Wat is de invloed van de hypotheek op jouw pensioen?
- Hoe wil je de opleiding van de kinderen financieren?
- Bouw je nu vermogen op? Zo ja, op welke manier en waarom? En wat is je doel?
- Waarom spaar je en beleg je niet?



Bijlage 3 – Voorbeeld rapportage

- Zie voorbeeldrapport in bijgaande PDF



Bijlage 4: Voorbeeld abonnement opzet

- Zie voorbeeld abonnement opzet in bijgaande PDF

