FinRust

Leren van je collega's:

Zo wordt FinRust ingezet!

Sportlaan 470
1186 KC Amstelveen

www.finrust.nl
055 3330410

Interviews met adviseurs

Hoe pakken andere adviseurs het aan?

Elke adviseur ervaart wel eens een drempel om iets nieuws op te pakken of dienstverlening te veranderen. In deze whitepaper vertellen adviseurs over hun ervaringen en wat ze geleerd hebben en geven jou daarmee tips om drempels makkelijker te overwinnen!

We gaan in gesprek met vier adviseurs die elk hun aanpak en uitdagingen beschrijven!

1. **Aletta Giethoorn** over het eerste gratis gesprek
2. **Jürgen de Jong** over hoe ze aan klanten komen
3. **Lennart Veldhuijzen** over het vinden van goede werknemers
4. **Mieke Caljouw-Davidse** over het 'verkopen' van financieel inzicht

We hopen dat deze interviews jou inspireren!

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

01 Interview met Aletta Giethoorn
Van Bruggen Adviesgroep

Kun je jezelf voorstellen?
Tuurlijk! Binnenkort word ik vijftig jaar en per 1 juli zit ik al 25 jaar in de financiële dienstverlening. Ik ben ooit begonnen bij een bedrijf in koffieautomaten, maar daar was ik al snel op uitgekeken. Toen zag ik een advertentie van de plaatselijke Rabobank voor hypotheekadviseur en dat leek me wel interessant. Zo ben ik eigenlijk het vak van adviseur ingerold. Bij de Rabobank heb ik al mijn opleidingen gedaan zoals SEH en FFP. In totaal heb ik daar 18 jaar gewerkt en ben daarna voor tussenpersonen gaan werken.

Op een gegeven moment heb ik vier jaar lang hypotheken voor nieuwbouwwoningen verstrekt, maar dat ging met name om de massa. Enorme hoeveelheden hypotheken afsluiten was heel gewoon. Dat gaf me uiteindelijk geen voldoening meer. Vorig jaar ben ik begonnen bij Van Bruggen Adviesgroep als franchisenemer. Het was altijd al een droom geweest om voor mezelf te beginnen, en die droom is vorig jaar werkelijkheid geworden. Het was wel een lastig jaar om te beginnen, met de stijgende hypotheekrente. Maar al snel kreeg ik ook klanten die inzicht wilden in eerder stoppen met werken of zelf voldoende pensioenen willen opbouwen, dus daar ging ik ook mijn brood in zoeken.

Hoe heb je als ondernemer je klantenbestand opgebouwd?
Veel van de klanten komen via de website van Van Bruggen Adviesgroep. Zij doen zelf ook veel aan marketing, dus daar haal ik veel klanten uit. Daarnaast heb ik ook klanten via Independer, die komen vooral voor hypotheken. Daarnaast heb ik klanten uit mijn netwerk of die mij nog kennen van mijn vorige werkgevers.

01 Interview met Aletta Giethoorn
Van Bruggen Adviesgroep

Wat merkte je toen je met FinRust aan de slag ging?
Ik zag een pilot voorbijkomen bij Van Bruggen Adviesgroep om met FinRust te werken, dus daar heb ik me voor aangemeld. Ik kwam er al snel achter dat FinRust heel simpel te gebruiken is. Er zijn veel video's waarmee je al snel met het programma leert werken. Daarnaast meld ik me ook regelmatig aan voor webinars die voor mij relevant zijn. En klanten zijn blij met het inzicht dat ze krijgen.

Je werkt ook met de Inzichttool, hoe bevalt dat?
Heel erg goed! De Inzichttool zag ik bij diverse webinars voorbijkomen en daar heb ik me ook gelijk voor aangemeld. Ik heb wel eens een klant gehad die ik in het eerste gesprek met FinRust al redelijk diepgaand advies heb gegeven, maar daarna komt die klant niet nog een keer terug, die wist eigenlijk al voldoende. Dus inmiddels heb ik mijn werkwijze aangepast door tijdens het eerste gesprek alleen de Inzichttool te laten zien en bij een volgend gesprek diepgaand financieel inzicht, tegen betaling. Het eerste gesprek is namelijk gratis, en de Inzichttool is dan een mooi opstapje. Het kost mij niet heel veel werk om alles klaar te zetten.

Mijn gesprekken zijn eigenlijk als volgt opgebouwd:

1. Eerst begin ik met het opvragen van de gegevens met de brondata module.
2. Daarna laat ik de klanten met de Inzichttool zien hoe ze er financieel voor staan. Dit roept vaak al vragen op en ze zien meteen waar ze actie moeten ondernemen.
3. Als ze daar vervolgens op door willen praten en meer advies willen, bied ik ze een tweede gesprek aan om diepgaand financieel advies te geven tegen betaling.

Wat voor toegevoegde waarde heeft het gebruik van brondata voor jou?
Brondata gebruik ik ook sinds kort en dat werkt heel makkelijk! Het is super om dat te kunnen gebruiken. Klanten vinden het ook heel erg fijn dat het aanleveren van gegevens zo makkelijk gaat en die zijn ook erg positief. Het is voor de adviseur ook heel eenvoudig te gebruiken en het scheelt een hoop werk, omdat je niet alles zelf meer hoeft in te voeren voor het adviesgesprek.

Wat vind je het leukste aan het beroep van adviseur?
Vooral het contact met klanten vind ik leuk, zoals de grote opluchting van het stel dat ik vanmorgen financieel inzicht heb gegeven. En de afwisseling tussen hypotheken, pensioengesprekken en inzicht in eerder stoppen met werken. Dat maakt het werk wel echt heel leuk.

Heb je een leuk voorbeeld van een enthousiaste klant?
Vanmorgen had ik een ouder stel tegenover me van beide 65 jaar. Ze wilden allebei volgend jaar stoppen met werken. Ze wisten ook wel dat het financieel waarschijnlijk wel kon, maar ze wilden graag nog even alle cijfers bevestigd hebben. Toen we alles hadden doorgenomen, waren ze opgelucht en heel blij dat ze ook daadwerkelijk volgend jaar kunnen stoppen. Ze begonnen gelijk al met aftellen!

02 Interview met Jürgen de Jong
Mister Brightside

Kun je jezelf voorstellen?
Zeker, ik ben op dit moment 47 jaar. Na mijn studie heb ik me eerst bezig gehouden met wielrennen. In 2004 ben ik in de financiële dienstverlening terecht gekomen. De eerste vijf jaar in loondienst en van 2009 tot 2020 heb ik mijn eigen financiële advieskantoor gehad, waar ik ook vooral financiële producten verkocht. Een soort KOK Advies, maar dan kleiner.

Wat ik heel graag wil, is mensenlevens veranderen en ik kwam tot het besef dat ik dat niet ging doen als ik door zou gaan met mijn financiële advieskantoor. Ik werkte namelijk vooral productgericht. Voor de consument die het financiële advies juist het meeste nodig had, was een adviesgesprek te duur. Toen ben ik gaan nadenken hoe ik dat anders kon aanvliegen. Uiteindelijk kwam het idee naar boven om dan via de werkgever financieel advies te geven, om alsnog die consumenten te bereiken die het advies het hardst nodig hebben. Samen met mijn oud-studiegenoot Jeroen ben ik Mister Brightside gestart. We focussen ons op financial life planning om zo consumenten financieel weer gezond te krijgen.

Hoe onderscheiden jullie je in de markt?
We richten ons op werkgevers om de consument te bereiken die financieel niet gezond zijn. Daarbij richten we ons op twee dingen:

1. We richten ons op ‘werkgeluk’, met als idee erachter dat je als werknemer pas echt gelukkig kunt zijn als je financieel gezond bent. Daarnaast ben je ook veel productiever en creatiever als je geen financiële stress ervaart.
2. We willen het verzuim zoveel mogelijk terugdringen. Er is een onafhankelijk breed opgezet onderzoek geweest onder alle lagen van de bevolking (laag en hoog inkomen) en daaruit kwam naar voren dat maar liefst 60% van de consumenten financieel ongezond is. Er zijn ontzettend veel burn-outs en de grootste reden van een burn-out is financiële stress. We willen ook echt het taboe rondom financiële gezondheid weghalen en laten merken dat het belangrijk is om het bespreekbaar te maken als je financieel ongezond bent. Er zijn veel partijen die kunnen helpen, waaronder wij, maar dan moeten we het wel weten.

02 Interview met Jürgen de Jong
Mister Brightside

Wat maakt Mister Brightside tot een succes?
De werkgever betaalt bij ons voor een concreet plan waar ze morgen wat mee kunnen. We proberen alles zo praktisch en laagdrempelig mogelijk in te richten, zodat het niet achter in de la blijft liggen. Daarnaast willen we alles zo eenvoudig mogelijk houden, om te zorgen dat iedereen de financiële situatie goed begrijpt.

Onze eerste sessie bij een bedrijf is altijd een bewustwordingssessie. Die sessie is het meest belangrijk, want daar komen mensen erachter hoe ze met hun geld omgaan. Je hoort dan wel opmerkingen van mensen die dan ineens weten hoe hun pensioen in elkaar zit of wat er geregeld is voor het geval ze arbeidsongeschikt raken. We hebben daarbij een voorbeeld van twee fictieve tweelingbroers: Spender en Saver. Zij hebben precies hetzelfde inkomen (en dezelfde vaste lasten) = weglaten, maar ze besteden hun vermogen inkomsten totaal verschillend. Je ziet dat dat wel veel mensen aan het denken zet en dat is mooi om te zien.

Jullie richten je op werkgevers. Hoe kom je in die markt aan klanten?
Heel veel acquisitie. Het heeft ons veel moeite en tijd gekost om alles op te bouwen en werkgevers zo ver te krijgen om met ons in zee te gaan. Het besef of de noodzaak is er bij de werkgever niet of nauwelijks, omdat de werkgever in de meeste gevallen niets van de financiële gezondheid van de werknemers weet. De Arboarts vraagt vrij in het begin al of er financiële zorgen zijn als er sprake is van een burn-out of overspannen zijn. Alleen wat er met de Arboarts wordt besproken, blijft geheim en kan niet met de werkgever worden gedeeld. Dat maakt alles wel een stuk lastiger. Daarom willen we ook zoveel mogelijk de financiële gezondheid bespreekbaar maken.

5. Waarom richten jullie je specifiek op financiële gezondheid en niet op bijv. pensioen?
We richten ons wel wat op pensioen, maar dat is inderdaad niet het belangrijkste voor ons. Vorig jaar hebben we ‘pensioen op z’n kop’ geïntroduceerd, waarbij we naar het pensioen kijken vanuit het individu. Dus niet een collectieve pensioenregeling vanuit de werkgever, maar echt kijken naar de persoonlijke situatie van de werknemer. Is er een partner, zijn er kinderen, etc. Dat doen we vaak bij de kleinere bedrijven.

6. Hoe zet je FinRust in bij jullie dienstverlening?
Na de bewustwordingssessie, de eerste sessie die we bij bedrijven doen, nodigen we elke werknemer uit voor een persoonlijke financiële foto. We sturen ze dan ook meteen een link om hun financiële gegevens aan te leveren. Dat werkt in de meeste gevallen heel goed. We leggen ze dan ook uit dat wij met die gegevens alles netjes kunnen voorbereiden, zodat we goed van start kunnen. Ons doel is om financiën bespreekbaar en eenvoudig uit te leggen en FinRust is daarvoor het beste programma. We gebruiken vooral de grafieken om alles duidelijk uit te leggen en zo min mogelijk cijfers. De grafieken laten heel duidelijk zien hoe iemand ervoor staat en wat er met het inkomen gebeurt als er iets verandert in het leven van de mensen.

02 Interview met Jürgen de Jong
Mister Brightside

Wat merkte je toen je met FinRust aan de slag ging?
Poe, dan moet ik echt even goed nadenken. Volgens mij ben ik er al vanaf het begin bij, dus dat is zeker zo’n zeven jaar geleden. Ik merkt meteen dat het programma heel gebruiksvriendelijk is, dus gebruiksgemak staat zeker voorop. Daarnaast is het programma ook heerlijk eenvoudig. Ik werkte, en werk nu nog steeds, met een ander programma, maar dat is veel uitgebreider. Je hoeft niet advies te geven tot drie cijfers achter de komma, en grote kans dat die cijfers volgend jaar al niet meer kloppen. Daarnaast ben ik heel blij met alle tools en koppelingen die FinRust biedt. Vooral de tool voor lijfrente is heel erg fijn.

Wat maakt Mister Brightside en FinRust tot een goede combinatie?
Om te beginnen denk ik dat we dezelfde visie hebben als Marco Kok: vooruitstrevend en vernieuwend. Daarnaast staat FinRust open voor alle ideeën die ik noem en vaak wordt er ook concreet iets gedaan met onze ideeën. FinRust is flexibel in verandering, wat maakt dat de software ook mee verandert met ons als adviseurs en dat werkt heel prettig. Jullie zijn ook geen gigantisch bedrijf waarbij je eerst door drie commissies heen moet voordat je idee besproken wordt. Dat vind ik een groot voordeel!

03 Interview met Lennart Veldhuijzen
Wonen & Welzijn

Kun je jezelf voorstellen?
Jazeker, ik werk sinds 2007 in de financiële dienstverlening bij Wonen & Welzijn. Ondertussen hebben we 4 kantoren waar ik directeur/eigenaar van ben. We zijn een bedrijf met veel jonge mensen. Ik heb in het verleden de HBO opleiding accountancy gedaan, maar daar ben ik mee gestopt. Ik vond er toentertijd niet veel aan. Daarna ben ik de MBO+ opleiding Bank- en Verzekeringswezen gaan doen, waar ik ook niet veel aan vond. Tot ik stage ging lopen bij Wonen & Welzijn. Toen begon het financiële advies voor mij te leven en zag ik dat het echt draait om het helpen van mensen. Uiteindelijk ben ik ook bij Wonen & Welzijn aan de slag gegaan en daar werk ik nog steeds met veel plezier. Wat ik het mooiste vind aan mijn vak, is dat we echt mensen helpen en dat je continu met mensen aan het werk bent.

Hoe onderscheiden jullie je in de markt?
We willen dat onze werknemers écht anderen helpen en dienstverlenend willen zijn. Onze klanten voelen dat ook aan, die merken dat onze mensen het beste voor hen willen regelen. Tijdens de sollicitatiegesprekken met onze (potentiële) werknemers kijken we niet zozeer naar het papiertje en de opleidingen, maar meer naar de persoon. We werken altijd vanuit het oogpunt om de ander zo goed mogelijk te helpen en daar zoeken we ook onze werknemers op uit. Daarnaast hebben we een jong team en komen we niet in saaie, grijze pakken. We komen zoals we zijn.

Hoe ziet jullie dienstverlening met FinRust eruit?
De adviesgesprekken die we hebben, draaien vaak om een bepaalde gebeurtenis, bijvoorbeeld de aankoop van een huis. Onze klanten leven in dat moment, maar wij proberen verder te kijken. Met FinRust kunnen we op een eenvoudige manier duidelijk maken dat het leven verder gaat dan alleen de aankoop van een huis. Want hoe is je pensioen geregeld? Of wat gebeurt er als je ineens arbeidsongeschikt wordt, kun je dan nog wel je hypotheek betalen? Risicoadvies zit allemaal in FinRust, en daarnaast ook vermogensopbouw. Vooral voor het duidelijk en visueel maken van de financiële situatie werkt FinRust erg prettig.

03 Interview met Lennart Veldhuijzen
Wonen & Welzijn

- **Wat merkte je toen je met FinRust aan de slag ging?**
  Toen we met FinRust aan de slag gingen, was dat een grote verandering ten opzichte van de vorige software. Niet per se op het gebied van wat je er allemaal mee kunt, maar FinRust werkt een stuk makkelijker en eenvoudiger voor ons en voor de klant. Vooral de input en output werkt bij FinRust erg prettig!

- **Wat is voor jou het 'FinRust effect'?**
  Onze relatie kan ik op een makkelijkere manier helpen met vermogens- en risicoadvies.

- **Heb je een leuk voorbeeld van een enthousiaste klant?**
  Ik had eens een adviesgesprek met een jonge man die ging scheiden. Het huis waar ze woonden had hij zelf gebouwd, en daar wilde hij graag zelf blijven wonen. Helaas was zijn inkomen op dat moment te laag om de hypotheeklasten te betalen. Toen zijn we samen op zoek gegaan naar een oplossing en uiteindelijk konden zijn ouders een financiële bijdrage leveren. Hij kon toch in zijn huis blijven wonen en daar doen we het voor!

- **Hoe bereik je naast de oudere generatie ook de jongeren?**
  We maken niet echt reclame op sociale media, want we krijgen genoeg klanten die zelf naar ons toe komen voor financieel advies. Vaak komen jongere mensen bij ons voor hypotheekadvies, en gaan ze helemaal op in dat moment. Maar we willen ook met hen kijken naar hun toekomst, want hoe staan ze ervoor als ze met pensioen gaan? Veel jonge mensen zijn daar nog niet mee bezig, maar ze staan er wel voor open. Wat betreft de oudere generatie van ongeveer 50+, daar komt de behoefte eigenlijk vanuit hunzelf voor bijvoorbeeld pensioen.

04 Interview met Mieke Caljauw-Davidse
Veldsink Advies

Hallo Mieke, kun je jezelf kort voorstellen?
Natuurlijk, ik ben Mieke Caljouw-Davidse en werk sinds 2015 voor Veldsink. Ik geef advies over alles wat te maken heeft met ‘leven’, behalve hypotheken. Ik zit al sinds mijn 18e in het vak en voordat ik bij Veldsink startte, werkte ik bij de Rabobank. Daar ben ik op een gegeven moment mijn WFT’s gaan halen. Hierdoor was ik een van de eerste financieel planners bij de Rabobank. Dat was echt geweldig! Ik ben een echt een cijfertjes mens en met een financiële planning geef je de klant rust.

Hoe pak jij een gesprek aan?
Ik kom graag bij de mensen thuis en dat werkt heel goed. De klant moet echt zijn hele hebben en houwen op tafel leggen en dat werkt beter in een vertrouwde omgeving. Daarom duik ik ook niet direct de cijfers in maar vertel ik eerst hoe ik de zaken zelf ervaar. Bijvoorbeeld hoe het ging toen mijn man erover dacht om eerder te stoppen met werken. Ik kan dus, zeker door mijn levenservaring, altijd meepraten en mij inleven in de klant. Dat is naar mijn ervaring ook het lastigste van het adviesvak. Je moet op hetzelfde niveau meepraten met de klant. De grootste valkuil van adviseurs is dat ze boven de klant gaan staan. Daarom probeer ik mij daarom kwetsbaar op te stellen. Dat doe ik zodat de klant zich ook kwetsbaar opstelt. Een voorbeeld: ik stel vaak de vraag: heb ik aan je verwachtingen voldaan?

Wat vind jij het mooie aan het financieel adviesvak?
Je kunt de klant financiële rust geven. Dat doe je door zoiets abstracts en ongrijpbaars als het pensioen te verhelderen. De klant moet de planning namelijk snappen omdat het om grote beslissingen gaat. Als ze eerder stoppen met werken kunnen ze niet eenvoudig weer aan de slag. Jij als adviseur staat aan het roer van de beslissingen van de klant. De keuze van de klant ligt in jouw handen, daar moet je je wel bewust van zijn. En dat is gelijk het mooie, je kunt echt vanuit je hart werken. De klanten hebben dat direct door en als je het gesprek de eerste keer goed doet heb je een klant voor het leven.

04 Interview met Mieke Caljauw-Davidse
Veldsink Advies

Kun jij een voorbeeld geven van een klant bij wie de financiële planning echt het verschil maakte?
Jazeker, één van mijn eerste klanten was een man en vrouw waarvan de man eerder wilde stoppen met werken. Het was een complexe situatie want beiden waren gescheiden en hadden ook meerdere pensioenpotjes. Ze kwamen er samen niet uit wat verstandig was om te doen. Nadat ik ze financieel inzicht had geboden waren ze opgelucht maar toch nog een beetje onzeker. Ik kwam ze daarna een jaar later tegen en ze zeiden: het precies zo gelopen als jij hebt laten zien!

Veel adviseurs vinden het lastig om financieel inzicht te 'verkopen', hoe pak jij dat aan?
Laat ik beginnen met naar de markt te kijken: ik merk dat er enorm veel vraag is naar financiële planningen. Ik heb het daar nu al razend druk mee maar hier verwacht ik nog veel groei. Mensen vertellen aan elkaar dat ze geholpen zijn en zo steekt men elkaar aan.

Ik zal ook een paar concrete tips geven:

- Het verkopen is niet moeilijk als je van tevoren nadenkt over: "Wat belemmert de klant om een planning af te nemen?" Dan kan je op elke belemmering een antwoord bedenken.
- Stel vragen! Aan elke klant met een lijfrente vraag ik: hoe zie jij je pensioen voor je? Mensen gaan dan zelf denken en komen er dan niet uit. Ik geef dan aan dat ik kan helpen en neem mijn man en mijzelf als voorbeeld. Hij wil over 2 jaar graag stoppen met werken en dan leg ik de klant uit hoe ik dat voor onszelf inzichtelijk heb gemaakt. Want een financiële planning kan een hoop ruis op de lijn wegnemen. Sommige mensen wordt een pensioengat aangepraat terwijl ze in de praktijk genoeg geld hebben om het pensioen in te richten zoals het zouden willen. Net zoals aflossingsblij. Mensen denken de goedkoopste hypotheek is geen hypotheek. Dat is waar, maar als je geld in de maand tekortkomt dan kun je niet een paar stenen van je huis verkopen. Als je daar vragen over gaat stellen willen mensen graag geholpen worden.
- Een andere leuke tip is om een naar Jos Burgers te kijken. Hij geeft heel veel tips en doet dat een superleuke manier. Als we een vergadering hebben dan sluiten we deze altijd af met een stukje van Jos Burgers, dat houdt het leuk! Deze video van Jos Burgers vind ik bijvoorbeeld erg leuk.

04 Interview met Mieke Caljauw-Davidse
Veldsink Advies

Hoeveel financiële foto's verwacht je dit jaar te gaan doen?
Ik heb er dit jaar al 13 financiële foto's gemaakt en verwacht nog 15 planningen dit jaar te maken. Het is voor de komende tijd even afwachten hoe het gaat lopen. Normaal kom ik graag bij de mensen thuis maar nu ga ik werken op afstand.

Waarom maakt FinRust voor jou het verschil?
Dat zit hem in twee dingen. Laat ik beginnen met hoe FinRust het verschil maakt voor mijn klant en dan voor mijzelf. Het mooie van FinRust is dat de klant in Jip en Janneke taal uitleg krijgt over de financiële situatie. Vervolgens rolt er een duidelijk rapport uit waar de klant altijd op kan terugvallen.

Verder zorgt de eenvoud en de transparantie dat de klant het snel begrijpt. Ik vul samen met de klant het programma, dit is het basisscenario. Vervolgens gaan we samen de pensioenen vervroegen om te kijken welke invloed dat heeft. Ik ontdek dus samen met de klant wat er mogelijk is.

Kortom: FinRust geeft de klant een duidelijk beeld van de situatie. Dat geeft rust en zekerheid over de financiële doelen van de klant. Ik heb in de praktijk gemerkt dat klanten hier echt blij van worden. FinRust is dus de oplossing voor de klantvraag.
Voor mijzelf is het gebruiksgemak van FinRust ideaal. Ik werk al heel lang met financiële software maar dat waren rampen om te vullen met gegevens. Door de eenvoudige invoer en de DigiD-koppeling kan ik nu met de klant bezig zijn de i.p.v. met de software.

Conclusie

Waar ga jij mee aan de slag?

De vier adviseurs die aan het woord zijn gekomen, hebben veel van hun ervaring gedeeld. Dat is waardevol voor alle adviseurs! Juist doordat we van hen leren, komen er nieuwe uitdagingen naar boven en dingen waarmee we aan de slag kunnen gaan.

Misschien herken je bepaalde uitdagingen van deze adviseurs en weet je nu hoe zij ze te lijf zijn gegaan. We hopen dat je door het lezen van deze interviews de nodige inspiratie hebt gekregen om de drempels weg te nemen.

Waar je ook mee aan de slag wilt gaan, we wensen je veel succes!

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

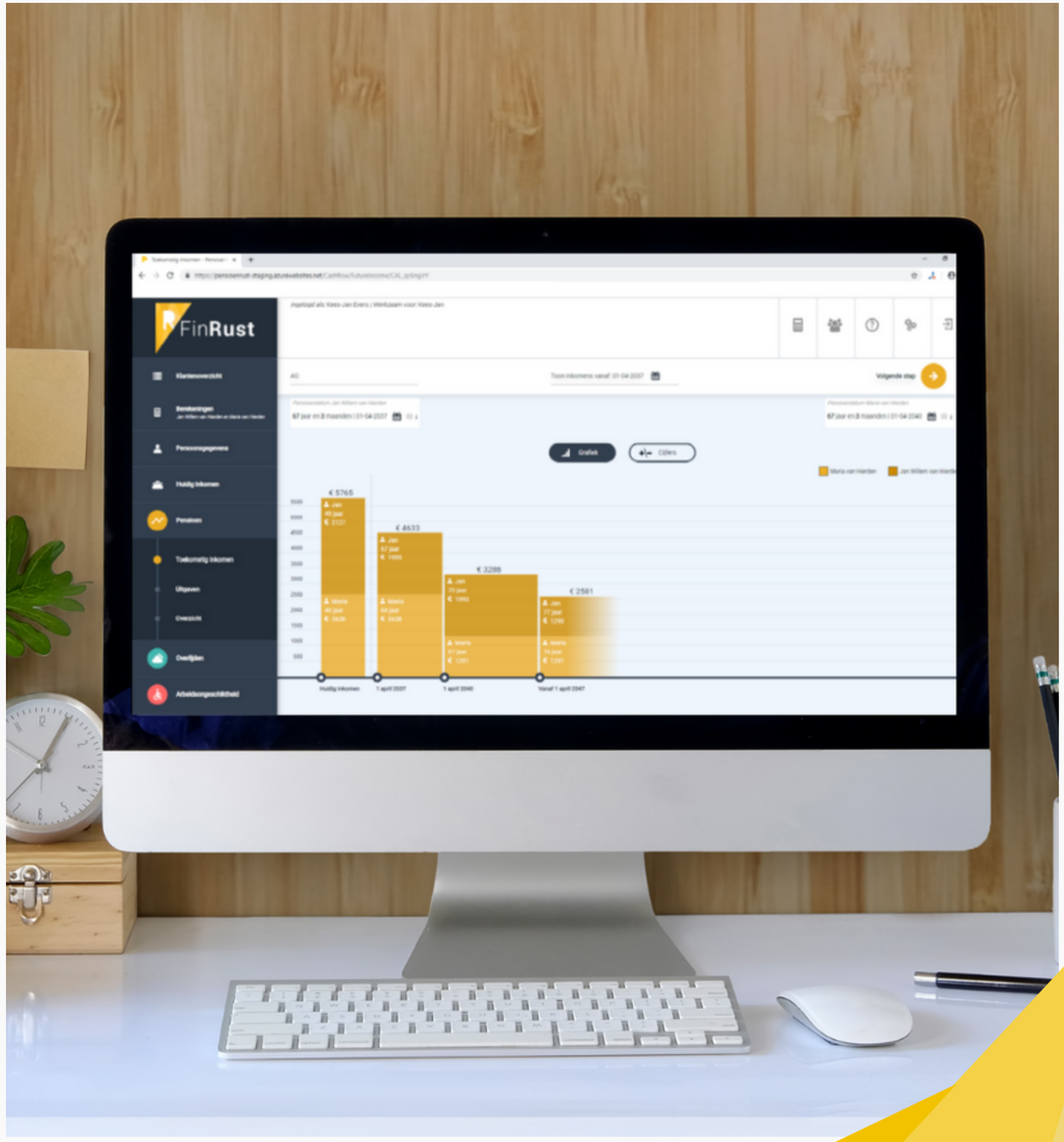
Denk na over je werkwijze.

02 Plan een afspraak met FinRust

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

03 Test 2 weken gratis

www.finrust.nl

Wil je FinRust twee weken gratis testen?

Plan zelf een demo in