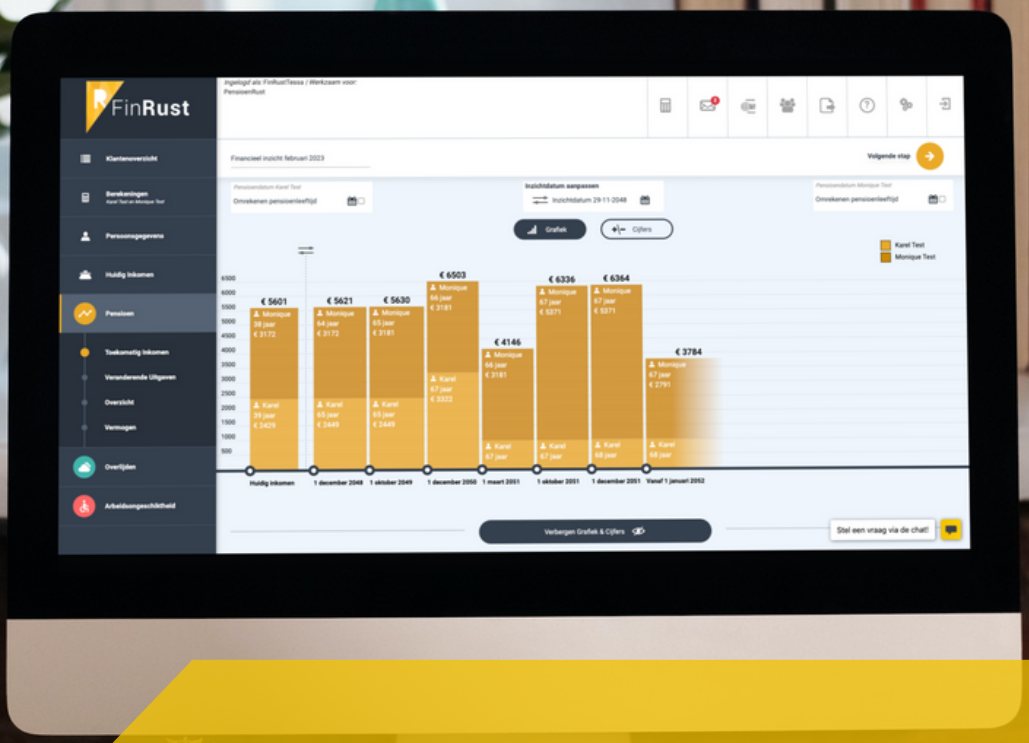
FinRust

financieel zeker®

FEEL GOOD FINANCE

Exclusieve uitgave



FINRUST MAGAZINE

OVER FINANCIEEL ZEKER

INTERVIEWS MET RUUD NOTEN EN TWEE ADVISEURS •
MAAK KENNIS MET DE PROPOSITIE 'GELD VOOR LATER' •
LIJFRENTE OPBOUW •

INHOUDSOPGAVE

03 **Interview met Ruud Noten**

Een uitgebreid interview met Ruud Noten, directeur van Financieel Zeker. Lees hoe de keuze voor FinRust tot stand is gekomen en hoe de implementatie is verlopen.

06 **Interview met Cees Dekker**

Een interview met Cees Dekker, franchisenemer bij Financieel Zeker. Lees hoe hij de software van FinRust inzet bij zijn adviesgesprekken.

08 **Interview met Anouk Verschoor**

Een interview met Anouk Verschoor, franchisenemer bij Financieel Zeker. Lees hoe ze nieuwe functies van FinRust inzet om in haar adviesgesprekken de klant nog beter van advies te kunnen voorzien.

10 **Over FinRust**

FinRust heeft software ontwikkeld waarmee financieel adviseurs en pensioenadviseurs eenvoudig en snel advies kunnen geven. Bekijk de Inzichttool en FinRust Planning & Advies.

11 **Lijfrente opbouw**

Het opbouwen van een lijfrente wordt aantrekkelijker en daardoor is het belangrijk dat werknemers in loondienst, ondernemers en zzp'ers weten wat ze met een lijfrente kunnen en hoe die wordt opgebouwd.

VOORWOORD

Kansen voor nu, geld voor later

Als ondernemer is het belangrijk om kansen te zien in de markt en manieren te vinden om je te onderscheiden van de rest. Eén van de manieren waarvan ik overtuigd ben dat die goed werkt, is het vereenvoudigen van je advies voor de klant. Hoe eenvoudiger, hoe beter het begrepen wordt. Daarom hebben we FinRust ontwikkeld, waarmee je klanten heel eenvoudig en snel financieel inzicht kunt geven met duidelijke grafieken.

De kansen die je nu aanpakt, kunnen zich omzetten in geld voor later. Wanneer de klant elke paar jaar terugkomt bij jou bijvoorbeeld. Of wanneer de klant het enthousiasme voor jouw advies deelt met anderen en zo voor nieuwe klanten zorgt. Geld voor later is wat dat betreft voor jou én voor de klant belangrijk.

Eén van de kansen die je aangereikt krijgt vanuit Financieel Zeker, is de propositie 'Geld voor later', waarover in dit magazine meer te lezen is. Ruud Noten, directeur van Financieel Zeker, zal je er alles over vertellen in dit magazine. Daarnaast komen er ook twee franchisenemers van Financieel Zeker aan het woord die met de propositie 'Geld voor later' aan de slag zijn gegaan. Zij delen hun ervaringen in dit magazine, zeker de moeite waard om te lezen.

Kansen aanpakken: we helpen jou en je klant er graag bij!

Heb je vragen of suggesties? Ik hoor of lees het graag. Bel of mail gerust.

Marco Kok
FinRust & KOK Advies
marco@finrust.nl
06-54388275

Interview met Ruud Noten

"Door middel van de webinars en de video's op de supportpagina kon ik FinRust vrij snel onder de knie krijgen. Mijn ervaring met FinRust is erg positief, waardoor ik deze software ook bij Financieel Zeker wilde introduceren."

Hoe is de keuze voor FinRust tot stand gekomen?

Toen ik bij een ander advieskantoor werkte, kwam ik in aanraking met FinRust. Daar heb ik het programma via het concept van de financiële foto leren kennen. Door middel van de webinars en de video's op de supportpagina kon ik FinRust vrij snel onder de knie krijgen. Mijn ervaring met FinRust is erg positief, waardoor ik deze software ook bij Financieel Zeker wilde introduceren.

Bij Financieel Zeker werd, en wordt nog steeds, een ander planningsprogramma gebruikt dat veel uitgebreider is. We waren op zoek naar een programma dat toegankelijk is voor de adviseur en begrijpelijk voor de klant. Naast FinRust hebben we ook naar andere planningsprogramma's gekeken, maar die waren allemaal te uitgebreid in onze ogen.

Wat uiteindelijk de doorslag gaf, is dat we FinRust op twee gebieden gebruiken:

- Het is een mooie tool om te gebruiken voor het onderhouden van bestaande relaties, waardoor we met behulp van FinRust echt toegevoegde waarde kunnen bieden.
- Daarnaast kunnen we FinRust ook heel goed inzetten bij acquisitie voor nieuwe relaties

Hoe hebben jullie FinRust geïntroduceerd bij de adviseurs?

We hebben een laagdrempelige en vrijblijvende bijeenkomst georganiseerd bij ons op kantoor. We hadden Marco Kok van FinRust uitgenodigd om over FinRust te vertellen en ook iemand van Scildon was aanwezig. Adviseurs die interesse hadden, kregen een trial voor FinRust en daarbij ook een introductietraining met een voorbeeldklant. We hebben de adviseurs niet zelf in dienst, maar we werken met ongeveer 120 franchisenemers. Hiervan gebruiken nu ongeveer 25 adviseurs FinRust, maar nog wel in beperkte mate.

Hoe gaat de werkwijze van de adviseur veranderen door FinRust?

Onze adviseurs kwamen en komen nog steeds voornamelijk bij de mensen thuis. We vinden dat fysieke één op één-gesprekken erg belangrijk zijn. De meeste franchisenemers werken vanuit huis, dus is het ook een logische stap om naar de mensen thuis te gaan. Voor franchisenemers die net beginnen bij Financieel Zeker hebben we een hypotheek afspraakprogramma, waarbij we hypotheek afspraken inkopen voor adviseurs die net gestart zijn en nog niet veel connecties in hun portefeuille hebben.

Daarnaast hebben we nu ook een leven afspraakprogramma waarbij we afspraken inkopen buiten de hypotheekafspraken om, bijvoorbeeld gesprekken over eerder stoppen met werken. Dit afspraakprogramma (de nieuwe propositie “Geld voor Later”) hebben we voorzien van heel veel aantrekkelijke voordelen voor de adviseur, om ze te stimuleren om meer advies te geven buiten de hypotheekmarkt.

Het is onze bedoeling om de adviseurs die de ambitie hebben om verder te kijken dan hypotheekadvies over te halen om mee te doen aan onze nieuwe propositie. De adviseur moet wel echt toegewijd zijn om hiermee te beginnen.

De voordelen van ‘Geld voor Later’ zijn:

- We vergoeden de startkosten;
- De licentiekosten worden voor een groot deel door ons vergoed;
- Adviseurs kunnen tegen een sterk gereduceerd tarief afspraken inkopen bij Financieel Zeker;
- Als een afspraak leidt tot een opdracht, is de afspraak zelfs gratis;
- Acht keer per jaar organiseren we een commerciële training bij ons op kantoor;
- We organiseren een knoppentraining samen met Marco Kok van FinRust;
- Resultaten delen we transparant met de adviseurs;
- Benchmarking

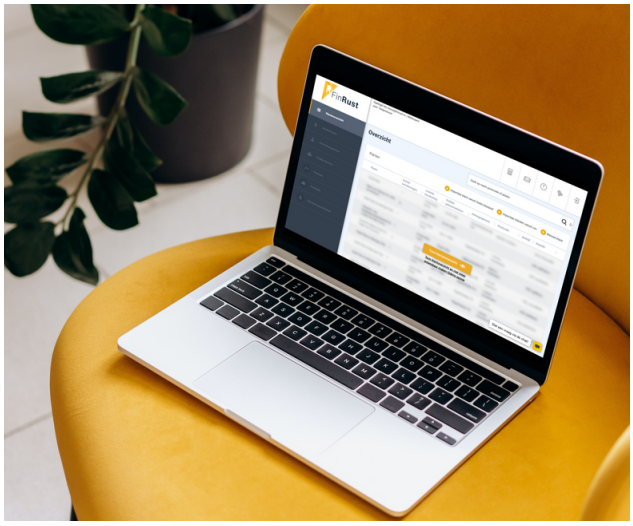
Hoe ziet jullie klantenportefeuille eruit?

We zijn sinds een tijdje naast particulieren klanten ook bezig met zakelijke klanten, waarbij we alle medewerkers van een bedrijf financieel inzicht bieden. Daar halen we hele goede leads uit en het voordeel voor ons is dat het bedrijf de fee betaalt. Ook hierbij helpen we de adviseurs op weg om dergelijke klanten te vinden, in samenwerking met onze marketingafdeling die bijvoorbeeld flyers met logo maakt. Het komt ook voor dat een adviseur al zakelijke klanten in de portefeuille heeft. In deze werkwijze zien we veel kansen voor de toekomst.

Waarom is FinRust voor Financieel Zeker van toegevoegde waarde?

We zien om ons heen dat de hypotheekmarkt aan het veranderen is. Ongeveer 80% van alle gesprekken door onze adviseurs zijn hypotheekgesprekken, maar wij zien ook mogelijkheden in financieel advies over onder andere pensioen. We willen adviseurs steunen in het zoeken naar adviesopdrachten buiten de hypotheekmarkt.

Bij hypotheekgesprekken ben je afhankelijk van een bank en heb je het proces niet zelf in de hand. Dat is nu met FinRust en onze nieuwe propositie “Geld voor Later” wel het geval. Daarnaast past deze methode ook bij onze missie en visie. Onder andere de brondata module van FinRust werkt erg prettig voor de adviseurs die net gestart zijn en nog geen eigen klantportefeuille hebben.



Ons advies moet kwalitatief goed zijn en FinRust helpt ons om aan de standaarden te voldoen. Al onze adviezen worden gevalideerd, waardoor kwaliteit erg belangrijk is. De adviseur werkt één op één met een adviescoach die na het bekijken van het gegeven advies goedkeuring kan geven, waarna het product aangeboden kan worden.

De WFT-teksten staan standaard in FinRust, waardoor ook dat onderdeel veel makkelijker voor de adviseurs is geworden en ze veel tijd besparen. Met andere onderdelen van FinRust bespaart de adviseur veel tijd overigens, bijvoorbeeld met brondata.

Hoe bevalt de samenwerking met FinRust tot nu toe?

Heel goed! Het zijn korte lijntjes qua communicatie, want vanuit FinRust wordt er snel gereageerd en de adviseur kan ook snel weer verder. Ik begreep ook dat de prijsstelling gaat veranderen, wat voor ons gunstig is. We gaan van betalen per dossier naar betalen voor een account, waardoor onze adviseurs ook niet meer beperkt worden in het aantal dossiers. En het scheelt een hoop administratie.

Interview met Cees Dekker

Dat ik nu software heb waarmee ik alles duidelijk aan de klant kan laten zien, vind ik erg prettig!

Kun je jezelf voorstellen?

Zeker, ik ben Cees Dekker en in 1993 ben ik gestart in de financiële dienstverlening bij een tussenpersoon. In 2000 ging ik werken bij Onderlinge s'-Gravenhage als accountmanager en in 2015 ben ik voor mezelf begonnen met Dekker Financieel Advies. Ik was toen zzp'er en ik werd ingehuurd door diverse kantoren. In april of mei van dit jaar heb ik me aangesloten bij Financieel Zeker als franchisenemer met mijn bedrijf Dekker Financieel Advies.

Op welke manier ben je in aanraking gekomen met FinRust?

Via Financieel Zeker ben ik gestart met de propositie 'Geld voor Later' en op die manier heb ik FinRust ook leren kennen. Voorheen zat ik altijd met een schrijfblok bij de klant alles uit te tekenen. Dat ik nu software heb waarmee ik alles duidelijk aan de klant kan laten zien, vind ik erg prettig!

Wat vind je van de propositie 'Geld voor Later' van Financieel Zeker?

Wat ik merk is dat de overheid zich de afgelopen jaren steeds meer terugtrekt van voorzieningen als pensioen. Zelf nadenken over je pensioen wordt hierdoor steeds belangrijker. Je hebt natuurlijk de vijftigers die richting hun pensioen gaan die zich hier steeds meer bewust van worden. Maar ook twintigers en dertigers worden zich er steeds meer bewust van dat ze hun pensioen voor een deel zelf moeten regelen.

Het is goed dat er meer alertheid is voor het regelen van het pensioen en dat is ook de insteek van 'Geld voor Later'. Hier ben ik een groot voorstander van, omdat ik zie dat het belangrijk is om ook al als je twintiger of dertiger bent met je pensioen bezig te zijn.

Welke voordelen heeft 'Geld voor Later' voor jou als adviseur?

Het grootste voordeel vind ik de ondersteuning die geboden wordt vanuit Financieel Zeker. Dat werkt erg prettig en helpt echt bij het goed overweg kunnen met FinRust! Die ondersteuning ervaar ik onder andere door een knoppentraining die gegeven wordt en filmpjes die op de supportpagina staan van FinRust.

> Er zijn ook financiële voordelen aan verbonden, zoals dat de licentiekosten en de start fee voor je betaald worden door Financieel Zeker, maar dat vind ik ondergeschikt aan de ondersteuning. Juist door die ondersteuning kan ik een klant meer waarde bieden, omdat ik zelf ook goed door heb hoe het programma werkt.

Hoe ervaar je het gebruik van FinRust op dit moment?

Ik ben erg enthousiast! Het programma werkt prettig en is ook duidelijk met alle grafieken en tabellen. Cijfertjes zien is prettig, maar grafieken en tabellen spreken altijd meer tot de verbeelding voor de klant heb ik gemerkt. Overigens werk ik nog wel relatief kort met FinRust, waardoor ik waarschijnlijk ook nog niet alle functies heb ontdekt om daar iets over te kunnen zeggen.

Heb je tips voor andere Financieel Zeker franchisenemers?

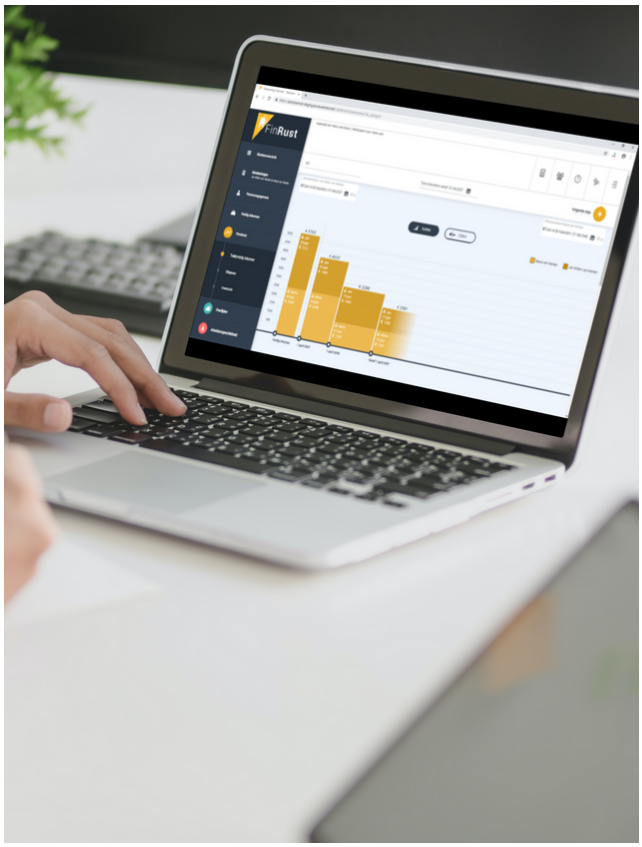
Wat ik merk bij Financieel Zeker is dat ze de focus beginnen te verleggen van hypotheekadvies naar een breder advies. De grootste reden daarvan is natuurlijk dat de hypotheekmarkt afneemt. Ik vind dit persoonlijk een sterke ontwikkeling, omdat ik ook de meerwaarde zie van een breder financieel advies aan de klant dan alleen hypotheekadvies. Als adviseur kun je het advies breder trekken.

Daarnaast past FinRust ook goed in dat plaatje, want het programma laat heel snel en overzichtelijk de klantsituatie zien op een voor de klant begrijpelijke manier. Een ander groot voordeel is dat je geen hele dikke rapporten krijgt, maar een rapport van ongeveer acht tot tien pagina's. In die rapporten staat geen wollige taal, maar de grafieken en tabellen en de uitleg daarvan. Het werkt allemaal heel prettig!

Je zit al heel lang in het advies vak. Wat is een wijze les die je collega adviseurs mee wil geven?

Verplaats je in de klant! Vertel het hele verhaal aan je klant. Het eerste gesprek dat ik met klanten heb, neem ik mijn laptop niet mee. Ik neem mijn schrijfblok mee en ga echt met de klanten in gesprek. Ik vertel ze over hoe het Nederlandse pensioenstelsel in elkaar zit en ik deel met ze wat ik voor hen kan betekenen.

Sommige klanten hebben in het verleden ook andere adviseurs op bezoek gehad die al heel snel de computer aanzetten en van alles lieten zien, maar niet echt in gesprek gingen met de klant. Klanten hebben wel eens gezegd dat ik dingen vertel die andere adviseurs niet vertellen. Het persoonlijke contact met de klant is heel belangrijk.



Interview met Anouk Verschoor

De grafieken trekken de aandacht van mijn klanten. Als ik ze allemaal cijfers laat zien, haken ze vrij snel af of hun aandacht is weg. Met de grafieken blijven ze kijken, omdat ze het begrijpen.

Kun je jezelf voorstellen?

Zeker, ik ben Anouk en begin januari van dit jaar ben ik mijn eigen onderneming begonnen. Ik ben franchisenemer bij Financieel Zeker met mijn onderneming Hypotheken van Anouk. Hiervoor heb ik acht jaar bij de Hypotheekshop gewerkt en ook nog bij een aantal andere financiële kantoren.

Hoe heb je FinRust leren kennen?

Via de franchiseorganisatie waar ik bij ben aangesloten: Financieel Zeker. Zij hebben mij aangestoken met het 'Geld voor later'-virus en dan vooral bij het zien van FinRust. Ik vond het heel interessant dat Financieel Zeker de levensmarkt meer centraal wil gaan zetten, in plaats van de hypotheekmarkt. Ik ben er zelf groot voorstander van om mensen aan te moedigen nu al met hun pensioen bezig te gaan en toen heb ik me daarbij aangesloten.

Waarom sluit FinRust goed aan bij Hypotheken van Anouk?

Door de eenvoud waarmee je een klant inzicht kan geven over een voor hen vaak complex onderwerp. FinRust geeft het visueel en in cijfers heel duidelijk weer. Ik wil al mijn klanten er bewust van maken hoe zij er nu financieel voor staan en bij pensioen. Wat is er afbetaald, wat loopt er nog, wat valt er weg. En vooral dan de oplossing: wat kunnen we doen.

Ik ben ervan overtuigd dat te weinig mensen hierover na denken of pas als het te laat is. Ik neem het daarom bij al mijn klanten standaard mee. Of ze nou de hypotheek willen verhogen, een nieuwe woning kopen of gaan scheiden: ze krijgen allemaal financieel inzicht. De grafieken trekken de aandacht van mijn klanten. Als ik ze allemaal cijfers laat zien, haken ze vrij snel af of hun aandacht is weg. Met de grafieken blijven ze kijken, omdat ze het begrijpen.

Je gebruikt sinds kort de nieuwe functie 'voorbeeldoplossingen box 1 en box 3' van FinRust. Hoe bevalt dat?

Ik vind het een waardevolle toevoeging aan het programma. Je ziet in één oogopslag wat fiscaal gezien de beste oplossing zou kunnen zijn voor de klant. Zo heb ik een klant met jaarruimte maar ook uiteindelijk met een goed pensioen. Dan is het dus niet altijd gunstig om nu te gaan opbouwen in box 1. Dat laat deze nieuwe functie in een keer duidelijk zien! Zo kun je je klant nog beter adviseren. Ik vond dat ook erg lastig om zelf te berekenen dus daar is een struikelblok weg! Daarbij kan het je ook tijd besparen als adviseur. Ik hoef maar twintig seconden te wachten op de oplossingen, in plaats van een hele tijd aan het rekenen te zijn.

Wat gaf jou de doorslag om deze functie te gaan gebruiken?

Vooral dat het heel veel tijd scheelt was voor mij een belangrijke reden om dit te gaan gebruiken. Je kunt een nog betere oplossing voor je klant bieden en wederom in een duidelijk overzicht.

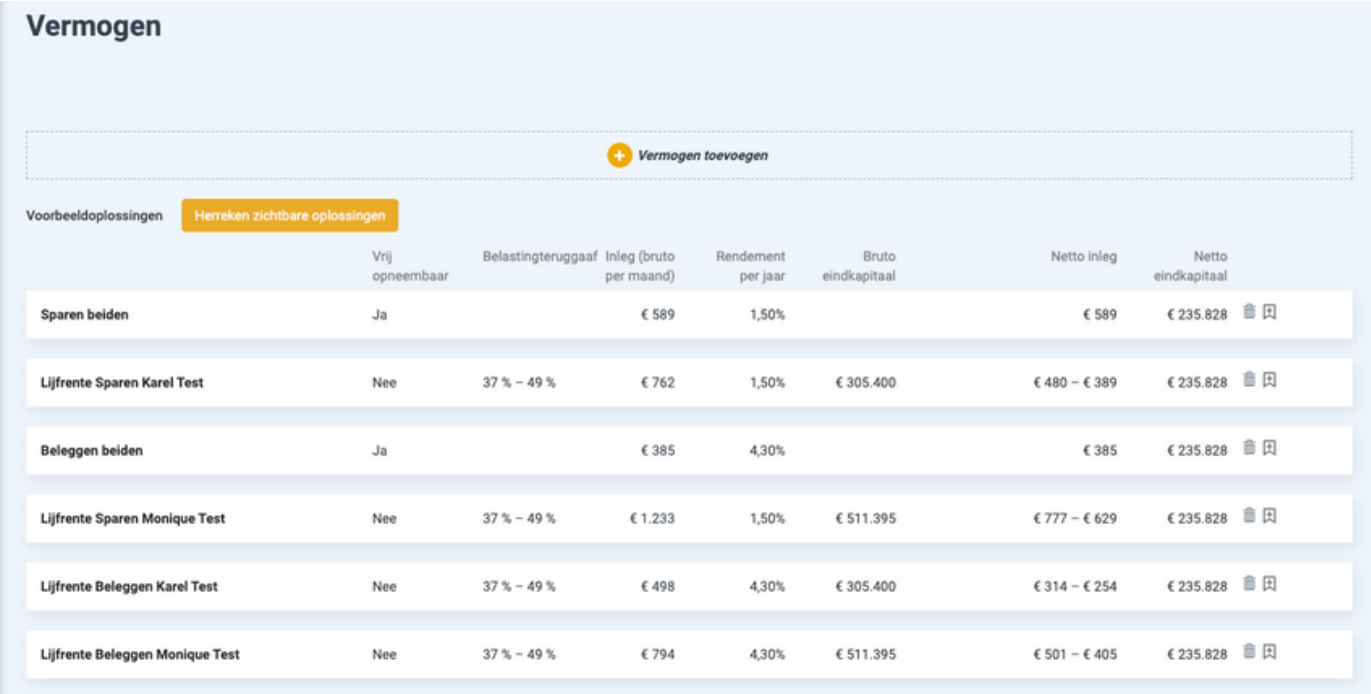
Hoe reageerden klanten toen ze de voorbeeldoplossingen zagen?

De klanten weten natuurlijk niet dat dit een nieuwe functie is, maar ik merkte wel al snel dat ik alles beter kon uitleggen. Ik kan wel alles gaan opschrijven en op die manier alles vertellen, maar met de voorbeeldoplossingen gaat dat toch een stuk makkelijker. Tot nu toe heb ik het aan 2 klanten laten zien en die reageerden ook positief. Met een kleine uitleg erbij is het een heel duidelijk overzicht van een complexe situatie. Zeker voor een klant spreek je vaak abracadabra.

Zou je andere adviseurs deze functie aanraden?

Zeker! Dit is een absolute toevoeging als je klanten in vermogensopbouw adviseert. Een duidelijk helder overzicht van de fiscale gevolgen die je uiteindelijk zelfs misschien wel andere keuzes laat maken voor een klant dan je in eerste instantie zou denken. Wat ik al eerder ook al zei: het bespaart de adviseur in elk geval een hoop tijd. Ik vind dat de functie bij alle adviseurs er nu standaard in mag staan!

De voorbeeldoplossingen



Vermogen

Vermogen toevoegen

Voorbeeldoplossingen | Herreken zichtbare oplossingen

	Vrij opneembaar	Belastingteruggaaf	Inleg (bruto per maand)	Rendement per jaar	Bruto eindkapitaal	Netto inleg	Netto eindkapitaal
Sparen beiden	Ja		€ 589	1,50%		€ 589	€ 235.828
Lijfrente Sparen Karel Test	Nee	37 % – 49 %	€ 762	1,50%	€ 305.400	€ 480 – € 389	€ 235.828
Beleggen beiden	Ja		€ 385	4,30%		€ 385	€ 235.828
Lijfrente Sparen Monique Test	Nee	37 % – 49 %	€ 1.233	1,50%	€ 511.395	€ 777 – € 629	€ 235.828
Lijfrente Beleggen Karel Test	Nee	37 % – 49 %	€ 498	4,30%	€ 305.400	€ 314 – € 254	€ 235.828
Lijfrente Beleggen Monique Test	Nee	37 % – 49 %	€ 794	4,30%	€ 511.395	€ 501 – € 405	€ 235.828

Over FinRust

FinRust heeft als missie “Iedereen verdient financieel inzicht” en helpt organisaties in de financiële branche om consumenten en werknemers laagdrempelig en effectief financieel inzicht te bieden.

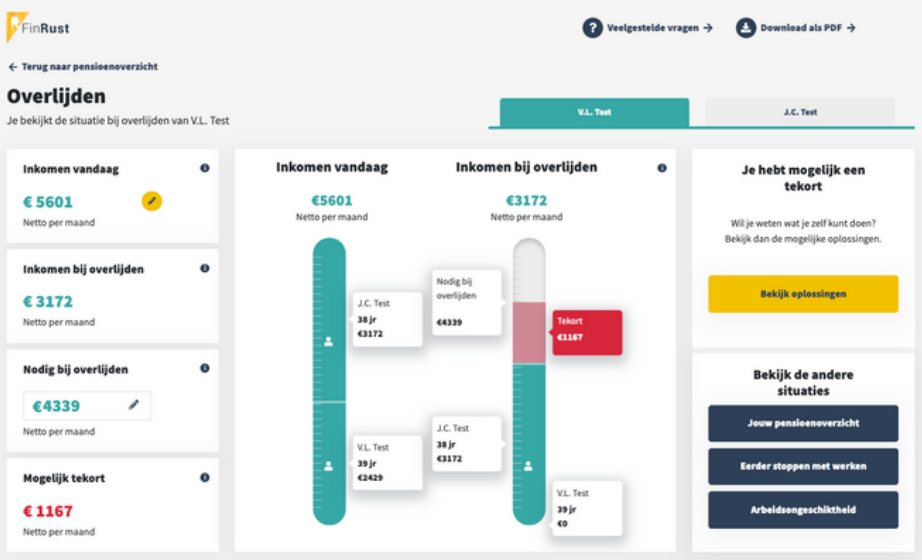
FinRust is software waarmee financieel adviseurs en pensioenadviseurs eenvoudig en snel helder inzicht kunnen geven in pensioen, overlijden en arbeidsongeschiktheid. Onze software is erop gericht het werk voor de adviseur eenvoudiger te maken, zodat de adviseur de volledige aandacht voor de klant kan hebben.

Wil je FinRust twee weken gratis testen?

Plan zelf een demo in

De voordelen van FinRust:

- Bied elke klant snel en effectief inzicht
- Verbreed jouw dienstverlening
- Versterk de binding met de klant
- De Inzichttool is AVG-proof
- We helpen werkgevers met de zorgplicht en zo zorgen we voor financiële rust bij werknemers
- Ook te gebruiken bij hypotheekadvies, onderhoud, aflossen en rentewijzigingen
- Lijfrente- en pensioenexpiratie
- We delen regelmatig onze kennis via whitepapers en webinars



De Inzichttool

Planning & Advies

Lijfrente opbouw

Lijfrente opbouw advies
en het nieuwe pensioenstelsel

Door de nieuwe Wet Toekomst Pensioenen zal het huidige Nederlandse pensioenstelsel behoorlijk veranderen. Dat heeft gevolgen voor de werknemer in loondienst, de ondernemer en de zzp'er. Het opbouwen van een lijfrente wordt aantrekkelijker en daardoor is het belangrijk dat deze groep mensen weten wat ze met een lijfrente kunnen en hoe die wordt opgebouwd. Verder wijzigt de vermogensrendementsheffing en wordt beleggen in box 3 minder aantrekkelijk. Hier kun jij als adviseur een belangrijke rol in spelen!

Belangrijk is om bij advies over vermogensopbouw en lijfrente producten het doel te bepalen. Wat is er aan netto doelkapitaal nodig om het pensioen aan te vullen en goed te kunnen leven? Het vaststellen van het doel koppelt de vermogensopbouw en lijfrente aan de situatie van de klant en voegt veel waarde toe aan jouw advies!

Dit is een samenvatting van het whitepaper.

Download het hele whitepaper