



6 tips voor een efficient en klantbindend financieel planningsproces

Financiële planning biedt veel toegevoegde waarde voor een klant en adviseur. Om te voorkomen dat het een tijdrovend proces wordt om een integraal financieel plan te maken, hebben wij onderstaande tips samengesteld om te zorgen dat uw tijdsinspanning tot een minimum beperkt blijft én de klantervaring optimaal is.

1. Zorg voor een goede checklist die u kunt overhandigen aan uw klant voorafgaand aan het maken van de financiële planning. Dit draagt bij aan een effectieve verzameling van gegevens. Zie: <https://www.privatewealthsupport.nl/wp-content/uploads/2013/05/Checklist-Inkomens-en-Vermogensplanning.pdf>
2. Besteedt veel aandacht aan het intakegesprek. Vraag specifiek door naar wensen en doelstellingen van de klant en concentreer u minder op de ‘harde’ data (deze kunt u tijdens het maken van de planning op uw gemak beoordelen). Probeer juist de latente behoeften, wensen en doelstellingen boven water te krijgen door het stellen van open vragen. Uit onderzoek blijkt dat klanten het [intakegesprek](#) en de [nabespreking \(tip 5\)](#) de meest waardevolle onderdelen vinden van het planningsproces.
3. Maak nadat u de gegevens heeft ontvangen een planning met behulp van software. Maak daarbij het liefst zo weinig mogelijk scenario's. Veel adviseurs denken dat het nodig is om veel scenario's uit te werken, maar het is zelden relevant om meer dan 2 scenario's uit te werken. Voorbeeld: uw klant vraagt om een planning waarbij hij stopt met werken op leeftijd 60 en 62. Uit uw berekeningen blijkt dat leeftijd 60 prima haalbaar is. Dan voegt het scenario met stoppen op 62 jaar feitelijk niets toe. Bedenk dus altijd of het toevoegen van een scenario echt zinvol is. Veel scenario's maakt de communicatie richting de klant lastig(er). Losse tussenberekeningen kunnen prima gebruikt worden om aan te tonen dat (bijvoorbeeld) beleggen in de BV fiscaal gunstiger is dan in privé.
4. Reken het liefst met één gemiddeld rendement over het beschikbare spaargeld en de beleggingen van de klant. Het is een illusie om te denken dat het opvoeren van tal van afzonderlijke spaar- en beleggingsrekeningen met ieder één eigen (lineair) rendement het realiteitsgehalte van de planning verhoogt. Zie ook: <https://www.linkedin.com/pulse/financi%C3%ABle-planning-rekenen-met-separate-%C3%A9n-rietveld-mfp-ffp-cfp?trk=mp-author-card>
5. Werk geen rapportage uit voordat u met de klant een gesprek heeft gehad waarbij u de resultaten doorneemt. Het liefst ‘live’ met de software. U betreft op deze manier uw klant veel meer bij ‘zijn’ financieel plan en maakt het veel meer dynamisch dan het toesturen van een droog rapport. Bovendien voorkomt u dat u een rapportage opstelt dat veel tijd kost en mogelijk moet worden aangepast. Tijdens een ‘interactieve planningsessie’ met de klant kunt u aannames doornemen en direct aanpassen. U loopt als het ware direct eerst alle uitgangspunten na en kunt na afloop met een relatief korte (schriftelijke) samenvatting de klant de belangrijkste conclusies en vervolgstappen nasturen. Zie ook: <https://www.linkedin.com/pulse/de-vele-voordelen-van-interactief-financieel-plannen-thimo?trk=mp-author-card>
6. Gebruik de uitkomst van de planning ook om het beleggingsbeleid en een passend profiel te bepalen voor uw klant. Juist een integraal financieel plan biedt uitzicht op de toekomstige cashflowstromen die bepalen hoe de risicotolerantie van de klant eruit ziet. Zie ook: <https://www.linkedin.com/pulse/invoering-mifid-ii-financi%C3%ABle-planning-wordt-de-norm-thimo?trk=mp-author-card>