ADVIES - CHECK

Toolkit coach bij kapitaalopbouw

Kennissessie 20 november 2019 - Tilburg

SCILDON
LIFE | PENSION

SCILDON
LIFE | PENSION

TOOLKIT COACH BIJ KAPITAALOPBOUW

20 NOVEMBER 2019 | REMY SALTERS

EVEN VOORSTELLEN

- Remy Salters
- Accountmanager Vermogensadvies
- Sinds 2011 in dienst bij Scildon
- Regio Zuid
- Woonachtig in Eindhoven

AGENDA

- Over Scildon
- Blik op de markt
- Blik op de klant
- Rol adviseur
- Leidraad Vermogenscoaching

OVER SCILDON

- 100% intermediair aanbieder
- Hoge solvabiliteit (2018: 203%)
- Al 14x ‘Beste levensverzekeraar’ (Adfiz)
- Specialist in levens- en pensioenverzekeringen
- Beleggingsspecialist
- Ruim 30 jaar actief in Nederland
- Duurzaam ondernemen

DRIE PIJLERS

Vermogensopbouw

Nabestaandenvoorziening

- Kapitaal- en rentedekking

Pensioen

- Collectief
- DGA

SCILDON
LIFE | PENSION

BLIK OP DE MARKT

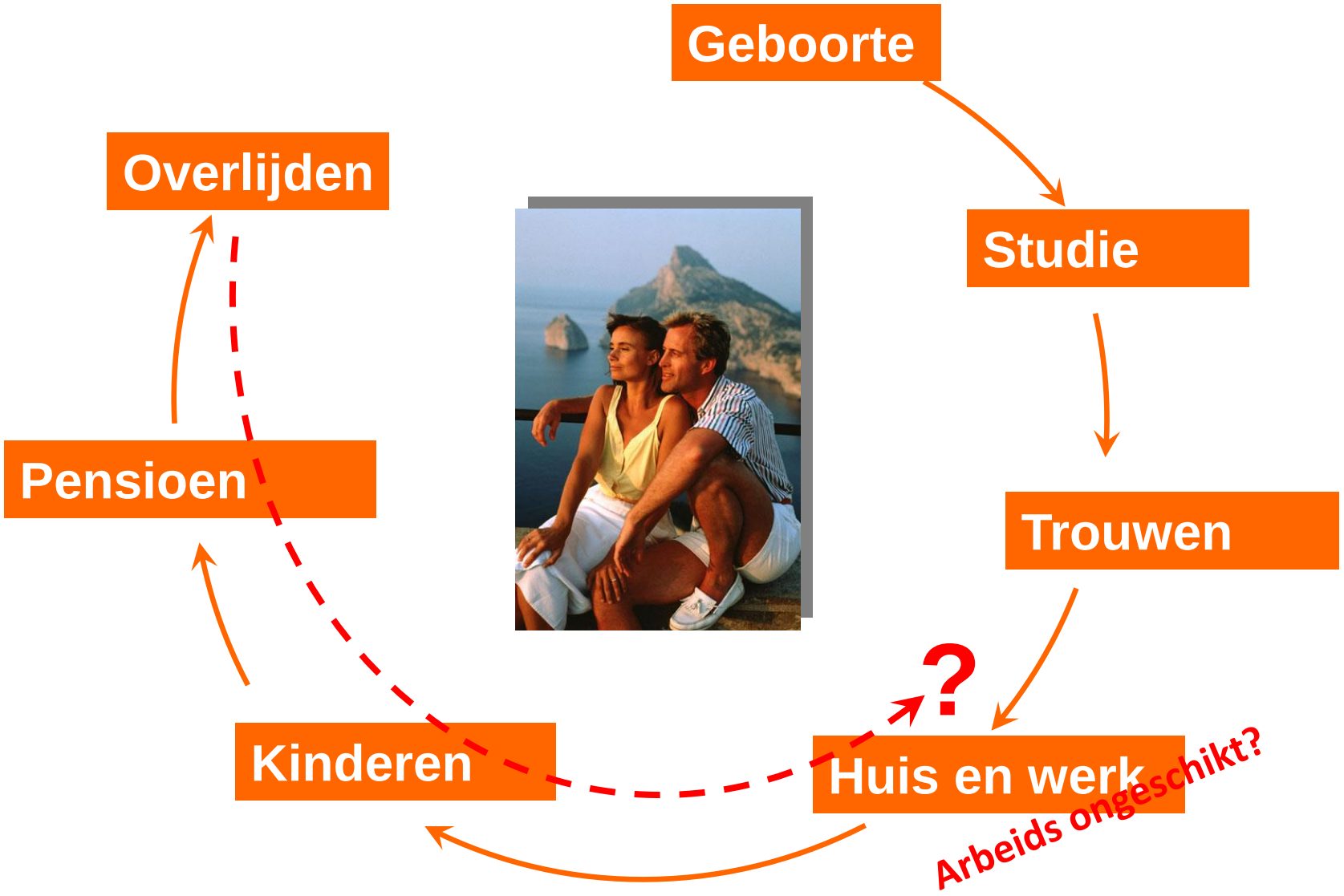
ER VERANDERT ONVOORSTELBAAR VEEL!!!

- Wijzigingen ziektekostenverzekering
- Verlaging uitkeringen
- Afschaffen voorzieningen
- Invoeren arbeidsbevorderende regelgeving
- Opschuiven AOW leeftijd
- Opschuiven pensioenleeftijd
- Aandacht voor klimaat
- Etc.

SCILDON
LIFE | PENSION

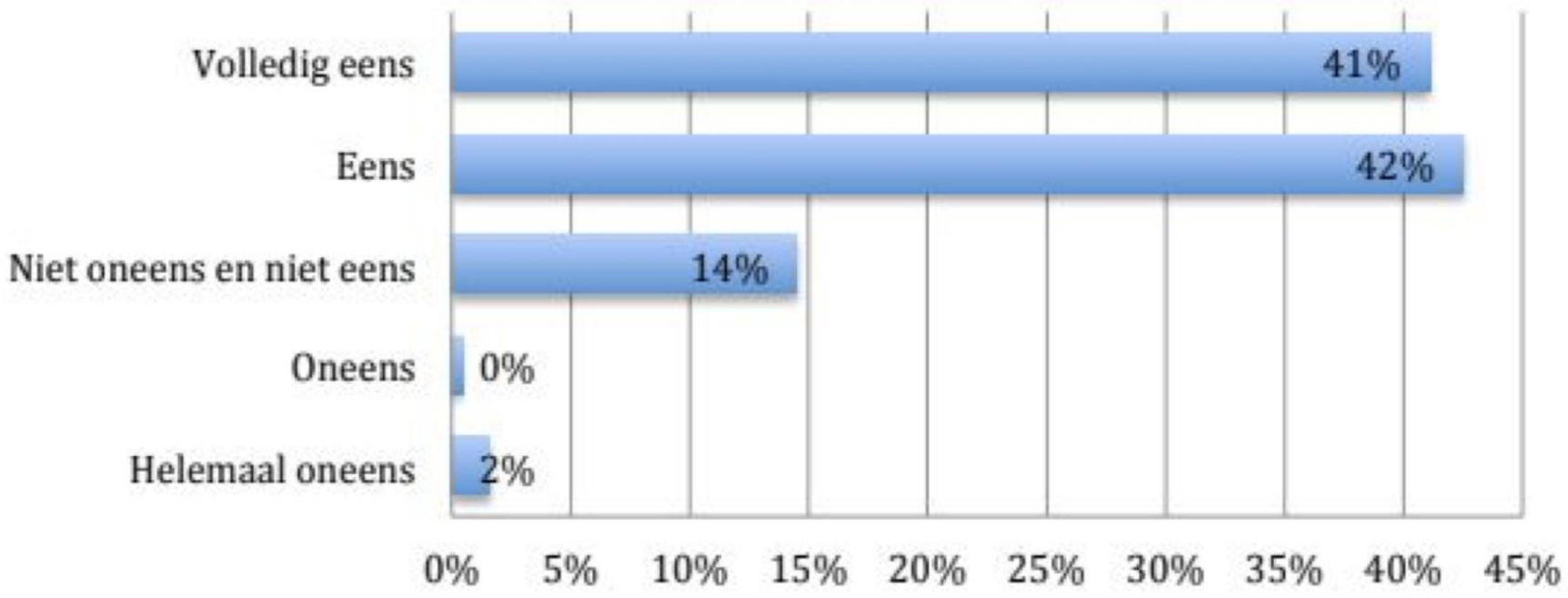
BLIK OP DE KLANT

IS DE KLANT GEWIJZIGD?



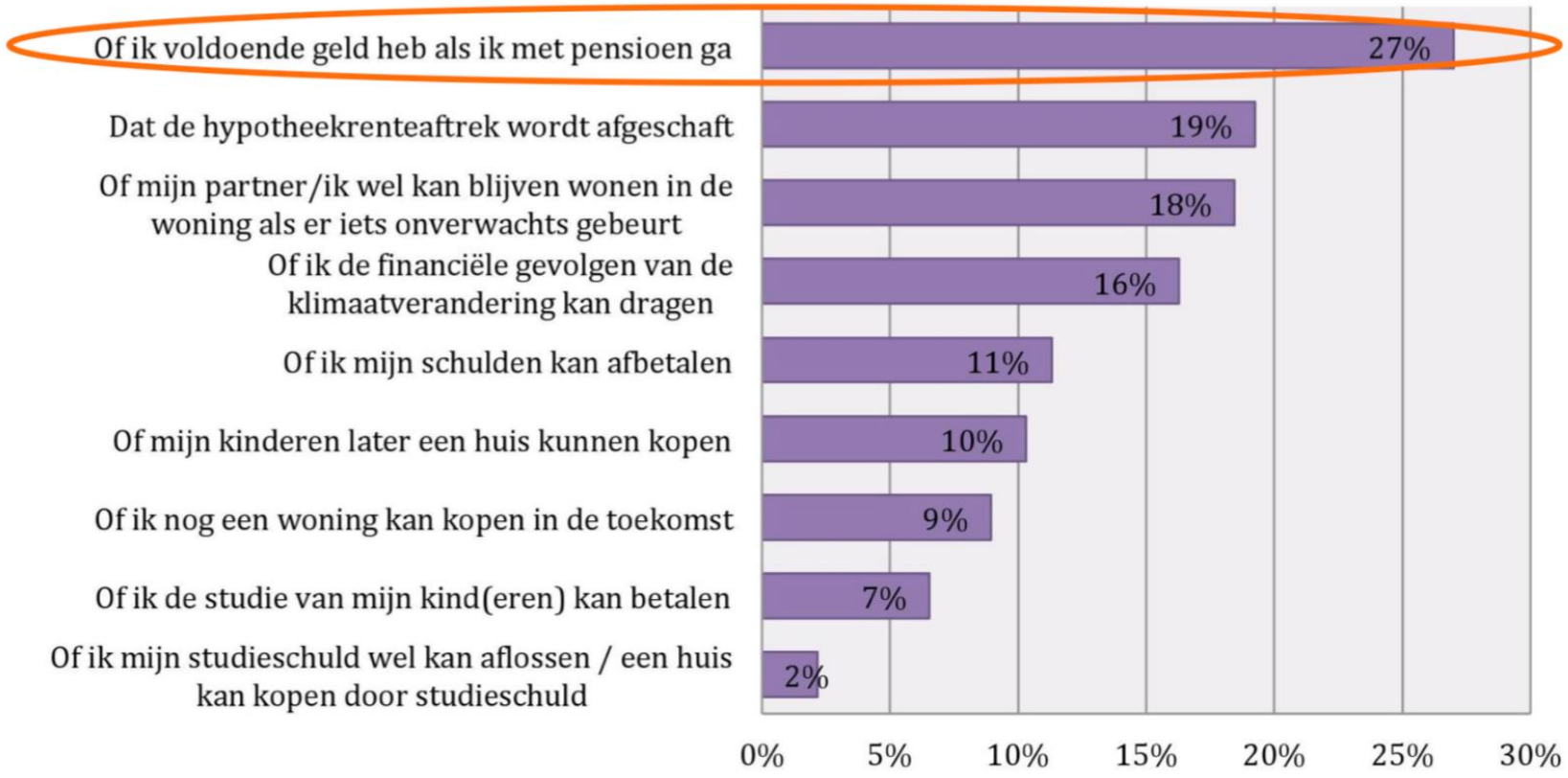
CONSUMENTEN OVERSCHATTEN ZICHZELF

Consument: Ik ben financieel zelfredzaam (ik heb inzicht en overzicht)



MIJN TOEKOMST

Waar maakt de consument zich de meeste zorgen over op financieel gebied?

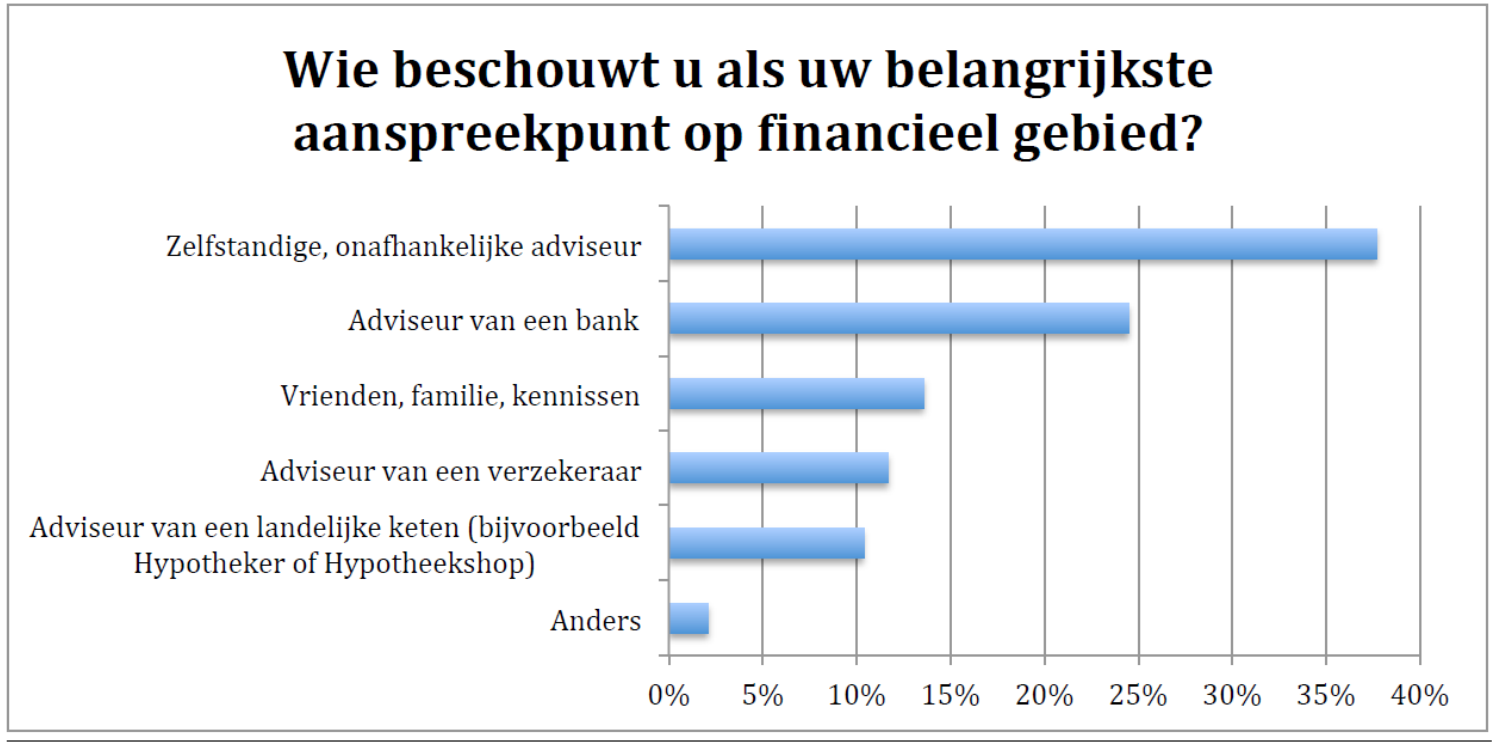


SCILDON
LIFE | PENSION

ROL VAN DE ADVISEUR

UIT HET TRENDONDERZOEK 2019

✓ **Sterke positie intermediair bij consument!!**



TRENDONDERZOEK 2019

SCILDON
LIFE | PENSION

Van traditionele adviseur naar ‘financiële gids’

- ✓ Beeld consument: zij zien u als adviseur;
- ✓ (nog) niet als financiële gids
- ✓ Verwachting is vooral gericht op productgerichte dienstverlening van financieel adviseur; verzekeren, hypotheken en pensioen
  - ✓ Actieve benadering
  - ✓ Inzicht geven
  - ✓ Afspraken nakomen

MIJN TIP:

- Stop met adviseren!
- Begin vandaag nog met coachen!

En zorg dat de dromen van jouw klanten realiteit worden!

SAMENVATTING

- De markt voor beleggen biedt volop kansen
- De klant zoekt actief naar alternatieven voor sparen
- De financieel adviseur maakt als coach het verschil
- Scildon biedt eenvoudige en onderscheidende oplossingen

SCILDON
LIFE | PENSION

BLIK OP UW TOEKOMST

HOE KIJKT NEDERLAND AAN TEGEN BELEGGEN?

SCILDON
LIFE | PENSION

SCILDON MAAKT ECHT HET VERSCHIL

COACH BIJ KAPITAALOPBOUW

TOOLKIT VOOR DE ADVISEUR

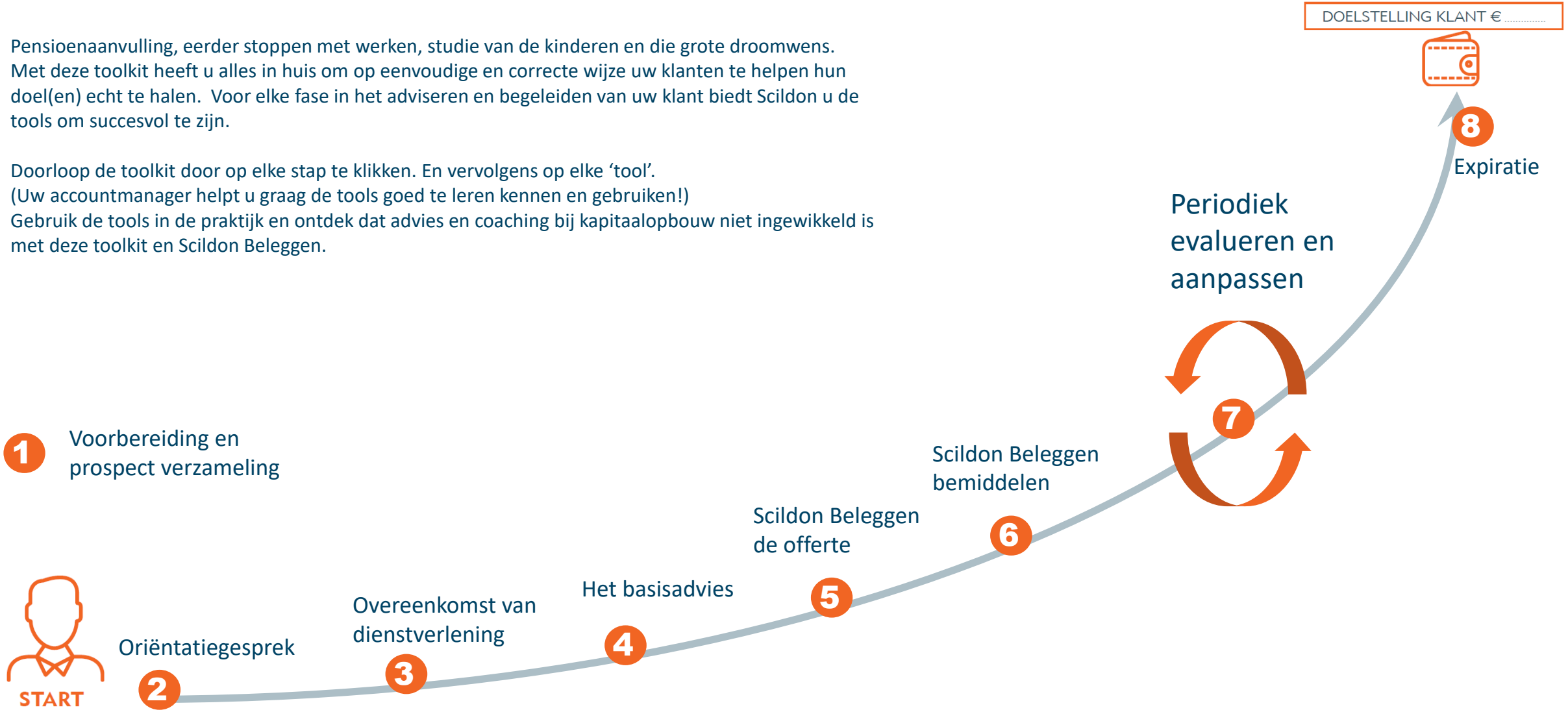
November 2019

DE SCILDON TOOLKIT ‘COACH BIJ KAPITAALOPBOUW’

SCILDON
LIFE | PENSION

Pensioenaanvulling, eerder stoppen met werken, studie van de kinderen en die grote droomwens.
Met deze toolkit heeft u alles in huis om op eenvoudige en correcte wijze uw klanten te helpen hun doel(en) echt te halen. Voor elke fase in het adviseren en begeleiden van uw klant biedt Scildon u de tools om succesvol te zijn.

Doorloop de toolkit door op elke stap te klikken. En vervolgens op elke ‘tool’.
(Uw accountmanager helpt u graag de tools goed te leren kennen en gebruiken!)
Gebruik de tools in de praktijk en ontdek dat advies en coaching bij kapitaalopbouw niet ingewikkeld is met deze toolkit en Scildon Beleggen.



STAP 1: VOORBEREIDING EN PROSPECTVERZAMELING

- Businessmodel
  - Bepaal uw benodigde tijd, uw beschikbare tijd en de kostprijs van uw dienstverlening.

- Voorbeeld beleid van beleggingsadvies
  - Geeft inzicht in welke beleggingsproducten u wil aanbieden en aan welke klantcategoriën.
  - Houdt uw productaanbod overzichtelijk en niet ingewikkeld.
  - Voorkomt (te) moeilijke situaties voor u en uw klant. Beschermt klant en u zelf.

- Voorbeeld mediateksten
  - Wat is het doel van de klant?
    Pensioenaanvulling, eerder stoppen, studie kinderen, droomwens.
  - Benader prospects op basis van een doel dat leeft bij de prospect of bij de doelgroep.

Tekst 1: Goed dat je spaart!

Beste <naam klant>,

Goed dat je spaart!
Wat extra geld achter de hand voor onvoorziene omstandigheden is om meerdere redenen verstandig. Het voorkomt problemen als er plotseling een vervanging moet plaatsvinden van bijvoorbeeld de auto, de vasmachine of je smartphone. En sparen geeft je een prettig gevoel.

Maar hoe zit het met je pensioen?
Vertrouw je volledig op het pensioen via je werkgever en/of de AOW? Of leg je zelf voor jouw eigen pensioen ook geld opzij? Dat is zeker goed om te doen. Want pensioen en AOW zijn niet zeker wat hoogte en ingangsdatum betreft. En die hoogte en ingangsdatum kan wel eens heel anders zijn dan jij zelf wil. Want je hebt vast wel een idee over jouw eigen pensioenplannen. Toch...?

Inzicht in jouw eigen pensioenplan!
Wanneer wil je stoppen met werken? Hoeveel jaarlijks inkomen heb je dan nodig om van te leven en om die leuke dingen te gaan doen die je dan wil gaan doen?
De antwoorden op deze vragen bepalen hoeveel geld er te zijner tijd beschikbaar moet zijn.

Maak gratis jouw 'eigenpensioenplanplaatje'
Ik heb een handig stukje software waarmee ik snel jouw eigen pensioenplan plaatje kan maken. Samen met jou voer ik graag jouw eigen pensioenplan in. Jouw al bestaande pensioen- en AOW aanspraken worden er (via jouw DigiDé) automatisch in betrokken.
Je krijgt direct jouw 'eigenpensioenplanplaatje' te zien. En belangrijker nog: of jouw plan echt haalbaar is.

Maak je plannen waar!
Het 'eigenpensioenplanplaatje' maak ik gratis voor je.
Als blijkt dat je jouw eigen pensioenplan waarschijnlijk niet gaat halen, dan wil ik je natuurlijk helpen

- Video’s
  - Plaats regelmatig nieuwe video’s op uw website. Het maakt uw website aantrekkelijk voor uw klanten.
  - Een leuke, speelse of interessante website geeft meer binding en verleidt uw klant tot vraag naar persoonlijke informatie.
  - Promoot het kijken door een link in uw nieuwsberichten, sociale media en persoonlijke mailings.

Terug naar
het overzicht

STAP 2: ORIENTATIEGESPREK

- ## RendementWijzer
  - Wat is het doel van de klant? Welk kapitaal is daar voor nodig?
    Met de RendementWijzer laat u zien of het doel haalbaar is.
    Afhankelijk van doelkapitaal, inleg, looptijd, sparen of beleggen binnen een bepaald risicoprofiel.

- ## Speculeren of beleggen
  - Hoe gegrond zijn eventuele bezwaren tegen beleggen? Verwart de klant beleggen niet met speculeren?
    Met dit document laat u de klant de basisprincipes van een profielfonds zien en begrijpen.
    U neemt de vooroordelen tegen beleggen weg en het geeft de klant vertrouwen.

- ## De Pensioenscan
  - Laat de prospect nadenken over het inkomen later.

Terug naar
het overzicht

STAP 3: OVEREENKOMST VAN DIENSTVERLENING

- Voorbeeld overeenkomst van dienstverlening
  - Geeft duidelijk aan wat u doet of juist niet doet.
  - Stelt de betaling door de klant zeker.
  - Beperkt uw aansprakelijkheid.

Let op:
Dit is een voorbeeld. Elke financieel dienstverlener is zelf verantwoordelijk voor de overeenkomst van dienstverlening die hij aangaat met zijn klanten.
Dit voorbeeld geeft u een idee van wat u zou kunnen opnemen. Aan dit voorbeeld kunnen geen rechten worden ontleend.

Overeenkomst van dienstverlening bij kapitaalopbouw

Geachte <Naam klant>

U heeft ons gevraagd om u te adviseren over kapitaalopbouw. Vanzelfsprekend doen wij dit graag en helpen we u ook graag met een bij u passend financieel product voor kapitaalopbouw. Daarvoor maken we graag enkele duidelijke afspraken met u in deze overeenkomst. U weet dan vooraf precies wat onze dienstverlening inhoudt en wat er niet onder valt. Als u vragen heeft over deze overeenkomst, dan horen wij u graag.
Heeft u specifieke wensen voor onze dienstverlening die wij niet beschrijven in deze overeenkomst, dan maken wij hierover, voor zover wij die dienstverlening kunnen leveren, graag aanvullende afspraken met u.

Indien u akkoord gaat met de inhoud van deze overeenkomst van dienstverlening bij kapitaalopbouw ontvangen wij graag een door u getekend exemplaar retour.

In deze overeenkomst geven wij in de genummerde artikelen aan
1) Welke werkzaamheden wij voor u verrichten bij aanvang.
2) Welke werkzaamheden wij voor u verrichten nadat u via ons een financieel product voor kapitaalopbouw hebt afgesloten.

- Voorbeeld 'Belangenconflicten bij advies van kapitaalopbouw’
  - U laat duidelijk zien dat het klantbelang altijd op de eerste plaats komt en dat u daar ook naar handelt.
  - U bent wettelijk verplicht een beleid bij belangenconflicten te hebben.

Let op:
Dit is een voorbeeld. Elke financieel dienstverlener is zelf verantwoordelijk voor haar eigen beleid bij belangenconflicten.
Dit voorbeeld geeft u een idee van wat u zou kunnen opnemen. Aan dit voorbeeld kunnen geen rechten worden ontleend.

Beleid belangenconflicten bij dienstverlening bij kapitaalopbouw

Binnen < kantoornaam> is beleid van kracht om belangenconflicten bij dienstverlening bij kapitaalopbouw te voorkomen, te constateren en op te lossen.

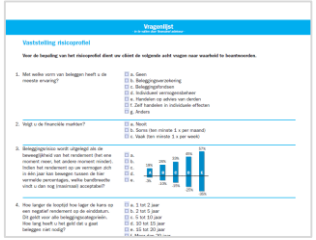
Wat is een belangenconflict?
Onder belangenconflict verstaan wij een door ons voor u te verrichten dienst die financieel voordeel voor ons of een medewerker van ons kantoor oplevert zonder dat dit een redelijk te voorzien belangrijk financieel voordeel voor u oplevert.

Uitgangspunt van het beleid
Uw financieel belang is de drijfveer voor onze dienstverlening. Het financieel belang van <kantoornaam> en/of haar medewerkers mag nooit de reden zijn om diensten aan te bieden of uit

Terug naar
het overzicht

STAP 4: HET BASISADVIES

- Digitaal Risicoprofiel (of pdf-versie)
  - Helpt u om het belegger-risicoprofiel van uw klant goed te bepalen.
  - U bespreekt de risico's van beleggen en merkt of uw klant dat begrijpt.
  - U leert uw klant beter kennen m.b.t. de emotionele beleving van beleggen.



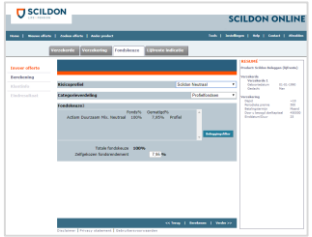
- Speculeren of beleggen
  - U laat zien wat de voordelen (risicoverlagende aspecten) zijn van een profielfonds.

- RendementWijzer
  - Op basis van doelkapitaal, looptijd, en risicoprofiel van uw klant kunt u snel:
    - De globaal benodigde inleg bepalen.
    - De haalbaarheid van het doel laten zien.
    - Alternatieve scenario's laten zien met bijvoorbeeld ander doelkapitaal of andere looptijd.

Terug naar
het overzicht

STAP 5: SCILDON BELEGGEN - DE OFFERTE

SCILDON
LIFE | PENSION



- Eenvoudig en digitaal
  - Direct beschikbaar als pdf, direct te e-mailen of af te drukken.
  - Slechts de basisgegevens nodig voor een berekening en offerte.
  - Elke berekening wordt automatisch bewaard.
- Profielfondsen
  - Eenvoudig voor adviseur; want:
    - Invulling van de onderliggende beleggingen wordt gedaan door vermogensbeheerder.
    - Herbalanceren wegens ‘scheefgroei’ wordt gedaan door de vermogensbeheerder.
    - De adviseur hoeft zich niet bezig te houden met het feitelijk beheer van de individuele financiële instrumenten.

actiam
Sparinvest

- Lifecycle fondsen
  - Eenvoudig voor adviseur; want:
    - Invulling van de onderliggende beleggingen wordt gedaan door vermogensbeheerder.
    - Herbalanceren wegens ‘scheefgroei’ wordt gedaan door de vermogensbeheerder.
    - Beleggingsrisico wordt automatisch door vermogensbeheerder afgebouwd naarmate de einddatum nadert.
    - De adviseur hoeft zich niet bezig te houden met het feitelijk beheer van de individuele financiële instrumenten.

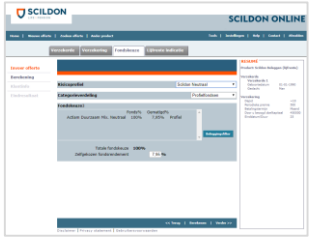
ROBECO
The Investment Engineers

- Productbrochure
  - 2 versies: lijfrente (box 1) of vrij kapitaal (box 3).

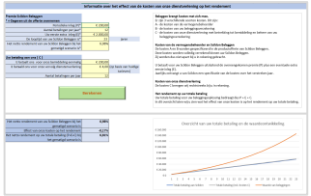
Terug naar
het overzicht

STAP 6: SCILDON BELEGGEN - BEMIDDELEN

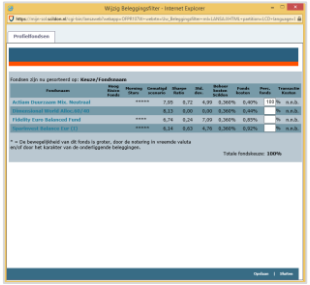
- ## Eenvoudig en digitaal
  - Bewaarde berekeningen eenvoudig omzetten in aanvraag.
  - Polis wordt direct afgegeven.



- ## IDD rekenhulp
  - De kosten van uw bemiddeling zijn voor de klant aan te merken als ‘kosten van beleggen’.
    U moet laten zien wat het effect hiervan is op het rendement.
  - De Scildon IDD rekenhulp maakt deze wettelijke verplichting tot een eenvoudige invuloefening.



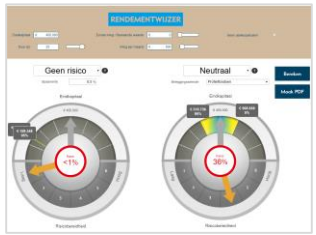
- ## Beleggingsfilter
  - Het Scildon beleggingsfilter maakt standaard deel uit van de Scildon offerte- en aanvraagsoftware.
  - U vergelijkt er direct de beschikbare profielfondsen en lifecyclefondsen mee op bijvoorbeeld behaald rendement of op fondskosten.
  - Mits passend bij uw beleggingsbeleid kunt u er ook zelf fondsenmandjes mee samenstellen.

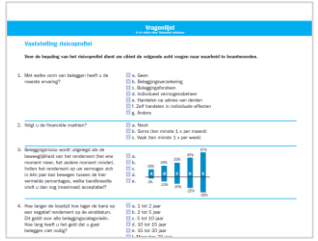


Terug naar
het overzicht

STAP 7: PERIODIEK EVALUEREN EN AANPASSEN

- Mijn.Scildon.nl
  - Waardeoverzicht, transactieoverzicht.
  - Model 3 met voorbeeldkapitaal.
  - Mutaties.
  - Voorbeeldkapitaal t.g.v. een mutatie berekenen.
- RendementWijzer
  - U maakt inzichtelijk of opbouw nog ‘op koers’ ligt.
  - U kunt mogelijke aanpassingen snel doorrekenen.
- Digitaal Risicoprofiel (of pdf-versie)
  - Jaarlijks verplicht.
- Kwartaalberichten beleggingsfondsen
- Voorbeeld overeenkomst van dienstverlening
  - Zaken die u moet doen wel doen!





Terug naar
het overzicht

STAP 8: EXPIRATIE

- Scildon Expiratiesite
  - Speciaal voor lijfrente klanten.
  - Netto kapitaal is altijd vrij opneembaar.

- Video voor op uw website
  - Plaats regelmatig nieuwe video’s op uw website. Het maakt uw website aantrekkelijk voor uw klanten.
  - Een leuke, speelse of interessante website geeft meer binding en verleidt uw klant tot vraag naar persoonlijke informatie.
  - Promoot het kijken door een link in uw nieuwsberichten, sociale media en persoonlijke mailings.

- Vooraankondiging expiratiebrief
  - U kunt hierdoor tijdig uw relatie benaderen.
  - Einddatum opschuiven kan natuurlijk ook.

Terug naar
het overzicht