



WELKOM



- Even voorstellen!

Prins & van Urk financieel advies BV

Jose Altena-Prins

Bart van Urk

- Ieder 50% aandeelhouder
- Sinds 2007 compagnons
- Assurantie kantoor in Baarn
- Werken sinds 2009 volgens adviesbrief methode



# JULLIE ERVARINGEN

- Hoe verzamelt u informatie van uw klant?
- Hoeveel tijd bent u gemiddeld met één (nieuwe) klant bezig?
- Weet u wat uw klant u gemiddeld oplevert?
- Hoe ga u met de zorgplicht om?
- Heeft u het gevoel dat u uw manier van werken moet aanpassen?

# AANLEIDING

- Polis dichtheid verhogen
- Behoefte om gegeven advies vast te leggen
  - Met name als klanten het niet wilde
- Efficiënter werken
- Wij willen totaal klanten



# HISTORIE

- 2009
  - Word document
- 2011
  - Excel sheet
- 2012
  - Web based (cloud)



Adviesbrief.nl



# WERKWIJZE

- Inventariseren

# INVENTARISEREN

Welke gegevens hebben we nodig:

- Kopie polissen van de lopende verzekeringen welke nog niet via ons kantoor lopen.
- Inhoud en oppervlakte van de woning
- Koop- of huurwoning
- Bouwjaar woning
- WOZ-waarde van de woning
- Soort woning => tussen-, hoek-, twee-onder-1-kap- of vrijstaande woning
- Aantal slaap- en hobbykamers
- Gezinssituatie => alleenstaand, gezin met of zonder kinderen
- Netto inkomen van de hoofdkostwinner
- Geboorte datum partner, kinderen





# INVENTARISEREN



**Kortingsoverzicht**

Verzekering	Collectieve-korting	Leeftijd-korting	Bewijzen-korting
Woningverzekering	10%	10%	25%
Tuinverzekering	10%	10%	
Rechtspreek	€ 0,38		
Aansprakelijkheidsverzekering	10%	10%	
Autoverzekering	10%	10%	

... met een wettelijk verplichte assurantiebelasting van 9,7%



## WERKWIJZE

- Brief en keuze formulier samenstellen
- Brief bespreken
- Keuze formulier invullen



# BRIEF SAMENSTELLEN

- Huidige situatie
- Manco's huidige situatie
- Voorstellen
- Kosten overzicht
  - huidige situatie versus voorstel
- Keuzeformulier



# WERKWIJZE

Overzicht polissen ● < >

Wonen	Inboedel ●●●	Opstal ●●●	
Persoonlijke bescherming	Aansprakelijkheid ●●●		
Verkeer	Auto MM-JJ-11 ●●●		
Recreatie	Caravan ●●●		
Leven	Pensioen ●●●		
Krediet en Vermogen	Hypotheek ●●●		



# WERKWIJZE

- Voorbeeld eindbrief
- Voorbeeld keuze formulier
- Voorbeeld opzeg formulieren

# REACTIES VAN KANTOREN OM ER NIET MEE TE WERKEN

- Je moet zoveel invullen
- Geen koppeling met CRM systeem
- Ik maak al gespreksnotities



# ONZE ERVARINGEN

- Response hoog.
  - Tot op heden 96%
- Klanten worden totaal klanten.
  - Gem. polisdichtheid 8,4
    - Bestaande klanten 4,2
    - Nieuw klanten 7,8
- Zorgplicht zo optimaal mogelijk afgedekt.
- Toename omzet.
  - 15% van bestand bewerkt, 21% meer doorloop.
  - Gemiddelde provisie inkomsten p.k.p.j. € 290
  - Spin-off in de vorm van financiële rapporten, DIL, hypotheken, uitvaart, etc.

# ALEN WEISS



*“Geld stroomt niet  
naar hard werken,  
maar naar waarde”*

*The Million Dollar Consultant*





Vragen?