



Het routeplan voor iedereen die actief is in de financiële en verzekeringssector en klanten adviseert.

Financieel advies: de volgende stap

Hoe stemt u het geld van uw klanten af op het leven dat zij willen leiden?



Wordt verwacht

Als adviseur moet u inzicht geven in de (financiële) mogelijkheden van uw klanten. Uw meerwaarde wordt vooral duidelijk wanneer u uitlegt waarom een bepaald product kan helpen om hun doelstelling te bereiken. Mensen verwachten geen ingewikkelde analyse. Ze willen bij ieder life event horen wat de mogelijke financiële oplossingen zijn om hun dromen verder te verwezenlijken. Maar daarvoor heeft u natuurlijk hun medewerking nodig. Onze consumentvriendelijke checklists helpen om uw klantendossiers up-to-date te houden. Want alleen op die manier kan u optimaal voor hen blijven zorgen.

'Financieel advies: de volgende stap' is het vervolg op de veelgelezen gids 'Van commissie naar factuur?' van Jan Andel en Ramón Wernsen.

Binnenkort beschikbaar op shop.wolterskluwer.be



Auteurs



Jan Andel

Adviseur van verzekeraars en tussenpersonen die streven naar rendabel welzijn.



Ramón Wernsen

Financieel planner en eigenaar van Financial Planning 4 All & financieel planner bij 216.



Robert van Beek

Consultant en financial life planner.

Bestellen is eenvoudig:
Raghen Business Park – Motstraat 30 – 2800 Mechelen
bel 0800 40 300 – fax 0800 17 529
klant.BE@woltersklower.com

➔ shop.woltersklower.be