

Een passend advies over arbeidsongeschiktheid



Aflevering 1: Waar begint het succes?



Aflevering 2: Tips voor het gesprek met je klant (1)



Aflevering 3: Tips voor het gesprek met je klant (2)



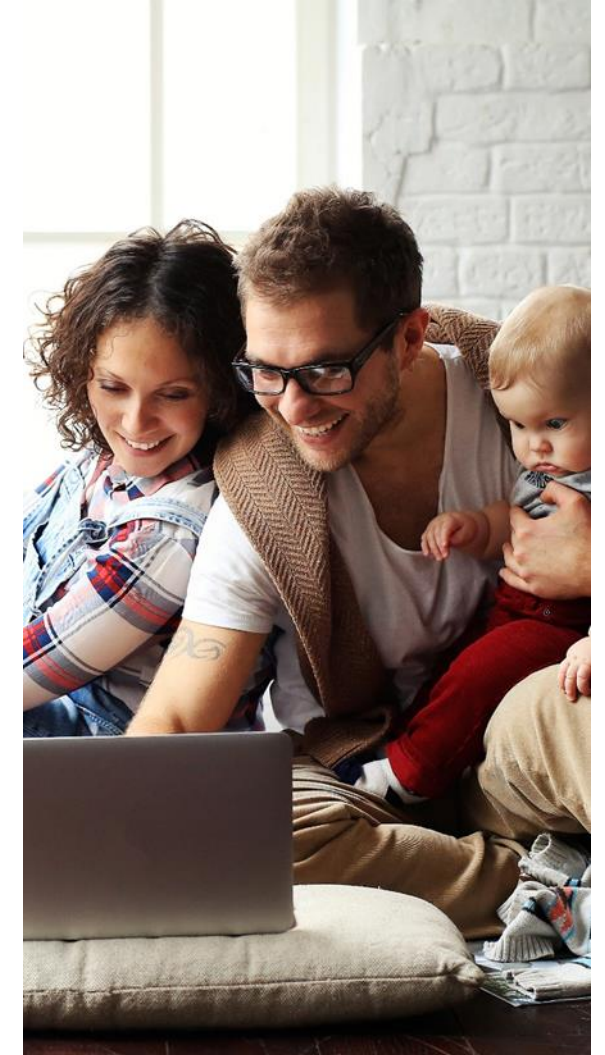
Aflevering 4: Kennis over arbeidsongeschiktheid



Aflevering 5: Analyse, advies en vastlegging



Aflevering 6: Onderhoud en nazorg



Onderhoud en nazorg



- De 5 basisprincipes nazorg
- Wettelijke verplichting nazorg Wft en Burgerlijk Wetboek
- Een goed klantdossier
- Actief klantbeheer is een win-win kans

5 basis basisprincipes nazorg



Ken je klant



Ken de actualiteit



Klantbenadering



Adviesproces



Aanpassen

Wettelijke verplichting Wft (minimale plicht)



- Artikel 4:20 lid 3
- Informatieplicht en geen adviesplicht
- Klant moet worden geïnformeerd bij relevante wijzigingen
 - in het afgesloten product
 - wet- en regelgeving die voor het product relevant is
- Het betreft een dwingend recht, niet toegestaan hiervan af te zien



DOCUMENTATIE
NAZORG HYPOTHEKEN

Wettelijke verplichting Burgerlijk Wetboek



- Artikel 7:401
- Norm redelijk handelend en redelijk bekwaam is belangrijk
- Dwingend-rechterlijke verplichtingen
 - Klant moet vragen kunnen stellen over het oorspronkelijke advies
 - Bepaalde wijzigingen (b.v. NAW) kunnen doorgeven
- Wat onder nazorg valt wordt afgesproken in een overeenkomst tot opdracht

Een goed klantdossier

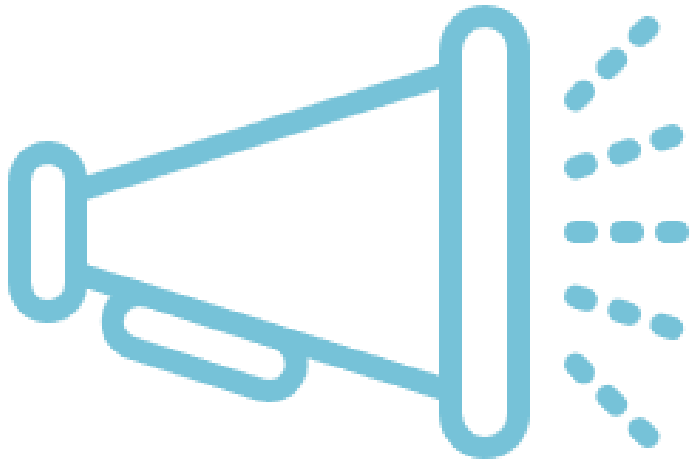


- Sinds 2006 wettelijke verplichting reconstrueerbaarheid advies
- Klantdossier moet vanaf moment advisering minimaal 5 jaar worden bewaard
- Ambitie van financieel dienstverlener is een langdurige relatie met klant

Een goed klantbeheer is een win win kans



Als zorgen voor je klant en commercie hand in hand gaan, is actief klantbeheer een win-win kans!



TIP

Het klantdossier is hét uitgangspunt voor een goede nazorg en eventuele vervolgadvisen aan de klant.

Bedankt voor je aandacht!

