Acht momenten waarop je in beeld wilt zijn

Een klant heeft je advies nodig als zijn leven verandert. Dat gebeurt maar een paar keer in een leven, en juist dan wil je de naam zijn die opkomt.

Samenwonen of trouwen

Twee inkomens, één huis, en verzekeringen die nog op één naam staan.

Een kind

Een overlijdensrisicoverzekering die nog op het bedrag van de hypotheek staat.

Een nieuwe baan

Een ander inkomen, een andere pensioenregeling, soms andere verzekeringen via de werkgever.

Voor jezelf beginnen

Geen werkgever meer die het risico op arbeidsongeschiktheid opvangt.

Verbouwen of verhuizen

Een andere woning of een verbouwing die de hypotheek en de opstalverzekering raakt.

Uit elkaar

Een huis, een hypotheek en verzekeringen die opnieuw verdeeld moeten worden.

Een erfenis

Geld of een woning erbij, en de vraag wat daar verstandig mee is.

Richting pensioen

Een inkomen dat verandert, en een hypotheek die dan nog moet passen.

Geen van deze momenten staat in je agenda. Je hoort ze alleen als je klant het je vertelt, en dat doet hij als je in beeld bent. Op de achterkant staat bij elk moment een vraag die je kunt stellen.

Welke twee momenten spelen het meest bij jouw klanten?

Zo vraag je ernaar

Je klant vertelt het je als je het vraagt. Een korte vraag op het goede moment is genoeg, de rest volgt in het gesprek.

Samenwonen of trouwen	“Ben je het afgelopen jaar gaan samenwonen of getrouwd?”
Een kind	“Is je gezin het afgelopen jaar groter geworden?”
Een nieuwe baan	“Heb je een andere baan of een ander inkomen dan vorig jaar?”
Voor jezelf beginnen	“Ben je het afgelopen jaar voor jezelf begonnen, of ben je dat van plan?”
Verbouwen of verhuizen	“Heb je plannen om te verbouwen of te verhuizen?”
Uit elkaar	“Is er iets veranderd in je thuissituatie?” Vraag hier neutraal naar. Je klant vertelt zelf wat hij kwijt wil.
Een erfenis	“Heb je het afgelopen jaar geld of een woning gekregen, door een schenking of erfenis?”
Richting pensioen	“Weet je al wanneer je wilt stoppen met werken?”

Kies één moment

Neem het moment dat bij de meeste van je klanten speelt, en de groep voor wie het waarschijnlijk geldt.

Stel één vraag

Eén korte vraag per mail. Die beantwoordt een klant makkelijker dan een lang formulier.

Leg het vast

Noteer wie je wat vroeg en wat hij antwoordde. Dat is goed voor je nazorg.

Liever dat het vanzelf gaat?

info@bluepenny.nl

bluepenny stelt deze vragen voor je, elk kwartaal een ronde, en legt vast wat je klanten antwoordden. Zo krijgt elke klant twee keer per jaar een check: één keer over de momenten, en één keer de vragen vooraf bij zijn financiële foto, een gesprek met jou over het hele plaatje.