

Datum : 22 december 2011  
Betreft : NIEUWSBRIEF 2011

Geachte relatie,

### **Wat vindt u nou echt belangrijk in het leven?**

Het meest gegeven antwoord op deze vraag is zonder twijfel: "Mijn gezondheid". Uw huisarts speelt hierin een centrale rol. Af en toe laat u een preventieve check via werkgever, verzekeraar of sportkeuring uitvoeren. Verder is uw huisarts er op de momenten dat u hem nodig heeft. Indien mogelijk helpt hij u direct, stelt u gerust of schrijft medicijnen voor. Mocht het nodig zijn, dan verwijst hij u door naar een specialist. U vertrouwt uw huisarts. Mocht u twijfelen, dan kijkt u op Internet nog even of daar iets te vinden is over het onderwerp. Uiteindelijk, omdat u zelf niet de kennis en ervaring bezit, volgt u de raad van uw huisarts graag op!

Na fysieke gezondheid komt financiële gezondheid bij veel mensen op de tweede plaats. Zou het niet fijn zijn, wanneer u op eenzelfde manier als waarop u met uw huisarts omgaat, u ook met uw financiële huisarts om zou kunnen gaan? Ik heb goed nieuws: Dat kan! Ik ben graag uw financiële huisarts, ook wel Financiële Coach.

### **Mijn rol als uw Financiële Coach**


Zoals u dat hopelijk ervaart, hecht ik veel waarde aan een langdurige en prettige relatie. Een goede vertrouwensrelatie is zowel in uw als in mijn belang. U heeft dan namelijk een snelle en makkelijke toegang tot deskundig en op maat gesneden advies over uw persoonlijke financiën. Mijn belang is uiteraard het 'in de lucht houden' van Joficon Inkomensplanning. Met voldoende (betalende) relaties houdt mijn bedrijf bestaansrecht. Dat laatste is ook weer in uw voordeel, want anders moet u op zoek naar een nieuwe Financiële Coach.

### **De veranderende rol van uw assurantie tussenpersoon**

Inmiddels verstuur ik al weer twee jaar lang, op elke 1<sup>e</sup> dag van de maand een aantal financiële tips per e-mail. Daarin vraag ik de laatste maanden uw aandacht voor de veranderende rol van uw assurantie tussenpersoon (atp). Er gaat namelijk een fundamentele verandering plaatsvinden in het verdienmodel van de atp. De provisie die atp's van banken en verzekeringsmaatschappijen ontvangt, gaat verdwijnen. **Vanaf 1 jan. 2013 zal er geen provisie meer uitgekeerd worden op nieuw af te sluiten, complexe financiële producten.** Dat betekent dat uw atp zijn verdienmodel zal moeten aanpassen. Dat is een hele omschakeling voor veel kantoren. U zult het komende jaar dan ook verschillende initiatieven in de markt zien ontstaan. Met één ervan heeft u al kennis kunnen maken: Het Joficon Abonnement in Goud, Zilver of Brons. Dit service abonnement heb ik twee jaar geleden al ingevoerd (zie [www.joficon.nl](http://www.joficon.nl)).

### **Onafhankelijkheid**

Het is uiteraard in uw belang dat u een **geheel onafhankelijk en integer advies** kunt verwachten. Het provisieverbod is daarin een stap voorwaarts. Door het provisieverbod wordt de onafhankelijkheid van financieel adviseurs naar u, de consument, nog duidelijker. Een adviseur (atp, hypotheek-, pensioen-, beleggingsadviseur, Financiële Coach) heeft door het provisieverbod



geen direct financieel belang meer om financiële producten bij een bepaalde aanbieder onder te brengen. De adviseur heeft maar één belang en dat is u zo goed mogelijk van dienst te zijn. Als de prijs/kwaliteit verhouding goed is, zult u zijn diensten ook in de toekomst af blijven nemen! Vervolgens kunt u zich afvragen of de adviseur van uw keus, ook daadwerkelijk voldoende alternatieven bestudeert in zijn advisering. Voldoende keus uit kwalitatief goede banken en verzekeraars is belangrijk. Alhoewel ik in theorie met alle financiële instellingen zaken zou kunnen doen, is dat praktisch natuurlijk niet haalbaar. In de bijlage treft u daarom een lijst aan van de verzekeraars, banken en samenwerkingsverbanden waarmee ik op dit moment in contact sta. Tevens geef ik aan waarom ik vind dat die partijen voor u toegevoegde waarde hebben. Uiteraard mag u hierbij op mijn deskundigheid en jarenlange ervaring met financiële instellingen vertrouwen.

### **Joficon Service Abonnement 2.0**

In 2012 ga ik aan de slag met het opstellen van een nieuw service abonnement. Dit zal er compleet anders uitzien dan de abonnementen die ik nu hanteer. Het Joficon Service Abonnement 2.0 kent een drietal basisvormen en kan er daarnaast per persoon anders uit zien! Elke relatie is in beginsel voor mij even belangrijk. Ik ontkom er echter niet aan om in de toekomst het rendement op mijn portefeuille in de gaten te houden. Relaties moeten rendabel zijn, anders komt de continuïteit van mijn bedrijf Joficon in gevaar.

Het service abonnement voorziet in de nazorg van de financiële producten die u via mijn kantoor heeft afgesloten of nog afsluit. Daarnaast heeft elke abonnementsvorm een aantal vaste onderdelen. Voor specifieke opdrachten geldt een uurtarief. Dat zal in 2012 € 115,= per uur excl. btw. gaan bedragen. Om dit abonnement zo goed mogelijk aan te laten sluiten bij uw wensen en behoeften, zijn uw visie en ideeën voor mij van groot belang! In beginsel breng ik bij u mijn uurtarief in rekening wanneer u een nieuw financieel product bij mij afsluit. Een (vaste) eenmalige vergoeding voor mijn diensten, kan dit uurtarief evt. vervangen. Daarna volgt dan ALTIJD een afspraak over de nazorg die in die specifieke situatie van toepassing is. Is nazorg gewenst, dan zal dat in de vorm van een maandelijks bijdrage voor een service abonnement zijn. Er zijn op dit moment al banken en verzekeraars die provisieloos werken. Sommigen van u hebben daar al kennis mee gemaakt. De rente of premie die u dan voor uw financiële product betaalt, is dan een stuk lager! Daar komen dan uiteraard de kosten voor advies, bemiddeling, implementatie en evt. nazorg voor in de plaats.

Voor het uitvoeren van de dagelijkse werkzaamheden en zorgplicht, zoals het versturen van relevante informatie bij veranderingen in wetgeving of fiscaliteit en het doorsturen van informatie en overzichten vanuit de aanbieder, zal een bepaald basisbedrag per polis en abonnementsvorm gaan gelden. Er kunnen ook bepaalde abonnementen zijn met recht op een vast aantal diensten per jaar of een korting op het uurtarief. U betaalt al naar gelang u gebruik maakt van mijn diensten. Dat lijkt me fair?

### **Ingangsdatum Service abonnement 2.0**

Zoals hierboven aangegeven geldt het provisieverbod vooralsnog alleen voor nieuw te sluiten complexe financiële producten vanaf 1 jan. 2013. Aan die nieuwe producten koppelen we in overleg een service-abonnement. **Indien u geen nieuwe diensten van mij afneemt, blijft de huidige situatie van kracht.** De ingangsdatum zal dus veelal pas zijn op het moment dat u opnieuw een beroep op mijn expertise doet.

De nazorg voor de huidige producten zit meestal in de premie verwerkt. Ik heb echter de mogelijkheid die provisie er in veel gevallen uit te halen. Dat betekent een lagere premie. Ik zou dan ook graag willen weten wat u vindt van een VOLLEDIG PROVISIELOOS service abonnement. De provisie wordt dan uit uw bestaande producten gehaald. Uiteraard komen daar dan abonnementskosten voor in de plaats. Indien u graag wilt weten wat dit voor u betekent, neem dan gerust contact op.

### **Klant-loyaliteit**

Zoals in de opening van deze brief al aangegeven, is het zowel in uw als mijn belang dat Joficon Inkomensplanning blijft bestaan. Klantloyaliteit speelt daarin een belangrijke rol. Graag wijs ik u op de mogelijkheid om **al uw financiële producten** bij mij onder te brengen. Door een juiste en op uw situatie afgestemde invulling van het serviceabonnement, is de kans groot dat u hierdoor in de toekomst een stuk goedkoper uit bent. Daarnaast heeft de coaching van al uw financiële zaken m.b.t. inkomsten en vermogen door één persoon als voordeel, dat er een totaal overzicht ontstaat van uw financiële huishouding! Naast de besparing van kosten, is het ook gewoon handig om met één Financiële Coach verder te gaan. Die Coach wil ik graag voor u zijn. Uiteraard kunt u uw relatie met andere financieel specialisten behouden. Indien gewenst

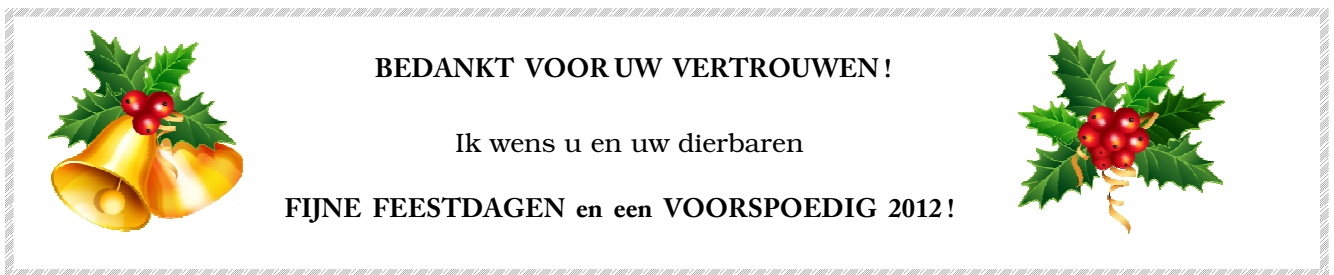


overleg ik met hen over uw situatie, echter... wanneer u een vraag over uw persoonlijke financiën heeft, dan klopt u altijd eerst bij mij aan. U kunt binnen bepaalde abonnementsvormen tot op zekere hoogte, gratis een beroep op mij doen.

### Tenslotte een vriendelijk verzoek!

Door antwoord te geven op de vragen op bijgevoegd enquêtekaartje helpt u mij enorm. Ik wil u dan ook vriendelijk doch dringend vragen actief mee te helpen aan het vorm geven van het Joficon Serviceabonnement 2.0. U kunt dit kaartje zonder postzegel of enveloppe, zo op de bus gooien. Ook een pen treft u bijgaand aan, dus neem a.u.b. heel even de tijd om dit meteen in te vullen. U hoeft zich niet verplicht te voelen uw naam te vermelden, ook anonieme reacties zijn voor mij zeer waardevol. Mocht u nog vragen hebben, bel of mail me gerust.

Enne ..... Heeft u nog vragen over de gevolgen van het stoppen van uw spaarloonregeling?  
Neem gerust contact op.



**Peter de Jong**

FOLLOW ME ON 

*Ook uw* **VermogensPartner®**

### Joficon Inkomensplanning (Financieel Planner - Eigenaar)

HV Hypotheken B.V.	(Erkend Hypotheek Adviseur - Directeur)
VermogensPartner	(Gecertificeerd VermogensAdviseur)
MijnAOVdesk	(Licentienemer)
MijnStartersDesk	(Licentienemer/Erkend StartersCoach voor startende ondernemers)
DGA4DGA	(Regiomanager Kennis-netwerksite <a href="http://www.dga4dga.nl">www.dga4dga.nl</a> /Social Media)

### Bijlagen:

- Overzicht toegang tot financiële instellingen
- Uitleg samenwerking VKG
- Enquête kaart Serviceabonnement 2.0
- Pen om enquête in te vullen

