



A D V I E S G R O E P

de financiële coach voor particulieren en ondernemers

pensioenen • hypotheek • vermogensvorming • makelaardij
financieringen • verzekeringen • financiële life planning

Klantprofiel

Waarom een Klantprofiel?

In 2006 is de Wet Financieel Toezicht (WFT) van kracht geworden. Deze nieuwe Wet legt verantwoordelijkheden van de financiële dienstverleners vast, zodat aan consumenten bescherming wordt geboden. Daarnaast waarborgt de WFT het speelveld waarop de financiële dienstverleners actief zijn en wordt verstoring van concurrentie zoveel mogelijk voorkomen. De WFT stelt eisen aan financiële dienstverleners op het gebied van betrouwbaarheid, deskundigheid, financiële zekerheid, adequate en integere bedrijfsvoering, transparantie en zorgplicht. Uiteraard staat de S&A Adviesgroep B.V. volledig achter de WFT en de daaruit voortvloeiende rechten en plichten.

Voor welke financiële producten is het Klantprofiel verplicht?

Volgens artikel 32 WFT (Zorgplicht) dient de financiële dienstverlener in het bezit te zijn van het volledig ingevulde Klantprofiel **voordat** er advies gegeven mag worden inzake een impactvol (complex) financieel product. zoals:

- Hypothecair krediet
- Consumptief krediet (kredietsof of kredietlimiet meer dan € 1.000)
- Levensverzekeringen
- Inkomensverzekeringen
- Beleggingsobjecten en effecten
- Een combinatie van 2 financiële producten

Waaruit bestaat dit Klantprofiel?

Een goed klantprofiel moet inzicht geven in de volgende categorieën:

- Doelstellingen
- Kennis en ervaring
- Risicobereidheid

Om een zo helder mogelijk beeld te krijgen van de bovengenoemde punten en je financiële positie, verzoeken wij je om naast dit **Klantprofiel** ook het **Inventarisatieformulier** zo compleet en nauwkeurig mogelijk in te vullen en ons **voor** de gemaakte afspraak te doen toekomen.

Het Klantprofiel kan je ook zeer gemakkelijk online samenstellen via www.klantprofiel.nl.

Dit kost je slechts 10 minuten. Nadat alle vragen zijn beantwoord, verzoeken wij je het Klantprofiel uit te printen en ons te doen toekomen via post of e-mail. Via het programma CutePDF kan eenvoudig een PDF-bestand worden vervaardigd van het bestand via de optie afdrukken.



A D V I E S G R O E P

de financiële coach voor particulieren en ondernemers

pensioenen • hypotheek • vermogensvorming • makelaardij
financieringen • verzekeringen • financiële life planning

Belangrijke aanvullende informatie.

De Toelichtingen van jezelf bij de drie categorieën (Doelstellingen, Kennis en ervaring, Risicobereidheid) zijn van groot belang bij de volledige interpretatie van het dit Klantprofiel. Het is dus belangrijk aanvullend een korte, heldere toelichting te geven op de verschillende vragen.

De inventarisatie van je financiële gegevens maakt een apart onderdeel uit van het adviesproces en zijn zodoende niet opgenomen in dit Klantprofiel. Zoals eerder aangegeven is het derhalve belangrijk om ook het aangeleverde Inventarisatieformulier volledig in te vullen.

Financiële onderwerpen.

Voor welke financiële onderwerpen wilt u geadviseerd worden (meerder antwoorden zijn mogelijk) ?

- Algemeen / Oriënterend
- Hypotheek of Lening
- Nabestaandenvoorziening
- Pensioen
- Arbeidsongeschiktheid
- Sparen / Beleggen

Adviseur: _____ Datum: _____

Algemene gegevens relatie 1.

Achternaam: _____ Voorvoegsel(s): _____
Roepnaam: _____ Voorletters: _____
Geboortedatum: _____ Geslacht: man / vrouw



A D V I E S G R O E P

de financiële coach voor particulieren en ondernemers

pensioenen • hypotheek • vermogensvorming • makelaardij
financieringen • verzekeringen • financiële life planning

Doelstellingen.

Vragen

Wat is voor jou het beste van toepassing?

Kan je aangeven hoeveel inkomen er ten opzichte van je huidige inkomensituatie naar verwachting nodig is indien je:
Met pensioen gaat?

Arbeidsongeschikt raakt?

Komt te overlijden?

Wat is je gewenste pensioenleeftijd?

Welke verandering verwacht je in de komende 5 jaar in je persoonlijke situatie? (meerder antwoorden zijn mogelijk)

Wat zijn je belangrijkste (financiële) doelstellingen die je wilt realiseren? (meerder antwoorden zijn mogelijk)

Antwoorden

- Nu lekker kunnen leven, geld opzij leggen voor inkomen later is voor mij minder belangrijk.
- Alleen voor specifieke doelstellingen geld opzij leggen voor later.
- Zekerheid voor voldoende inkomsten in alle situaties.

- | | | |
|------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> geen idee | <input type="checkbox"/> circa 25% | <input type="checkbox"/> circa 50% |
| <input type="checkbox"/> circa 75% | <input type="checkbox"/> circa 100% | |
| <input type="checkbox"/> geen idee | <input type="checkbox"/> circa 25% | <input type="checkbox"/> circa 50% |
| <input type="checkbox"/> circa 75% | <input type="checkbox"/> circa 100% | |
| <input type="checkbox"/> geen idee | <input type="checkbox"/> circa 25% | <input type="checkbox"/> circa 50% |
| <input type="checkbox"/> circa 75% | <input type="checkbox"/> circa 100% | |

_____ Jaar

- Verhuizen.
- Erfenis / Schenkingen.
- Kinderen (kinderwens, studie, etc.).
- Inkomen (ander werk, pensioen, eigen bedrijf, etc).
- Anders namelijk: _____

- Geld beschikbaar krijgen voor studies.
- Grotere woning in de toekomst.
- Ooit een wereldreis kunnen maken.
- Parttime gaan werken.
- Anders namelijk: _____



A D V I E S G R O E P

de financiële coach voor particulieren en ondernemers

pensioenen • hypotheek • vermogensvorming • makelaardij
financieringen • verzekeringen • financiële life planning

Doelstellingen.

De volgende drie vragen zijn alleen van toepassing als je voor het financiële onderwerp **Hypotheek of Lening** hebt gekozen

Vragen

Waarom wil je een hypotheek of lening afsluiten?

Wat is je voorkeur ten opzichte van het aflossen van de schuld?
(meerder antwoorden zijn mogelijk)

Als je kan kiezen uit de volgende optie, hoe lang wil je dan de rente voor je hypotheek of lening vastzetten?

Antwoorden

- Ik wil een (andere) woning kopen.
- Ik wil een verhoging van mijn bestaande hypotheek of lening.
- Ik wil mijn hypotheek of lening oversluiten.
- Anders namelijk: _____

- Ik wil het liefst helemaal niet aflossen.
- Ik wil ongeveer 25% van de schuld aflossen.
- Ik wil ongeveer 50% van de schuld aflossen.
- Ik wil ongeveer 75% van de schuld aflossen.
- Ik wil de volledige schuld aflossen.

- Variabele rente.
- 1 tot 3 jaar vast.
- 5 tot 10 jaar vast.
- 12 tot 20 jaar vast.

De volgende drie vragen zijn alleen van toepassing als je voor het financiële onderwerp **Nabestaandenvoorziening** hebt gekozen.

Vragen

Waarom wil je een nabestaanden-voorziening treffen?

Antwoorden

- De voorzieningen van mijn werkgever zijn hiervoor onvoldoende.
- Ik ben zelfstandig ondernemer / DGA en ik moet zelf een voorziening treffen.
- Anders namelijk: _____



A D V I E S G R O E P

de financiële coach voor particulieren en ondernemers

pensioenen • hypotheek • vermogensvorming • makelaardij
financieringen • verzekeringen • financiële life planning

Doelstellingen.

De volgende drie vragen zijn alleen van toepassing als je voor het financiële onderwerp **Pensioen** hebt gekozen.

Vragen Pensioen

Waarom wil je een pensioenvoorziening treffen?

Antwoorden

- De voorzieningen van mijn werkgever zijn hiervoor onvoldoende.
- Ik ben zelfstandig ondernemer / DGA en ik moet zelf een voorziening treffen.
- Anders namelijk: _____

De volgende drie vragen zijn alleen van toepassing als je voor het financiële onderwerp **Arbeidsongeschiktheid** hebt gekozen.

Vragen Arbeidsongeschiktheid

Waarom wil je een arbeidsongeschiktheidsverzekering afsluiten?

Antwoorden

- De voorzieningen van mijn werkgever zijn hiervoor onvoldoende.
- Ik ben zelfstandig ondernemer / DGA en ik moet zelf een voorziening treffen.
- Anders namelijk: _____

De volgende drie vragen zijn alleen van toepassing als je voor het financiële onderwerp **Sparen / Beleggen** hebt gekozen.

Vragen Sparen / Beleggen

Met welk doel wil je een sparen of beleggen

Antwoorden



A D V I E S G R O E P

de financiële coach voor particulieren en ondernemers

pensioenen • hypotheek • vermogensvorming • makelaardij
financieringen • verzekeringen • financiële life planning

Doelstellingen.

Toelichting Relatie:

Toelichting Adviseur:



A D V I E S G R O E P

de financiële coach voor particulieren en ondernemers

pensioenen • hypotheken • vermogensvorming • makelaardij
financieringen • verzekeringen • financiële life planning

Kennis en ervaring.

Vragen

Heb je kennis en/of ervaring met de verschillende vormen van vermogensopbouw?
(meerder antwoorden zijn mogelijk)

In welke mate ben je bekend met je inkomensvoorziening indien je:

Met pensioen gaat?

Arbeidsongeschikt raakt?

Komt te overlijden?

In welke mate volg je wat er op de financiële markten gebeurt?
(m.b.t. beurzen, rentestanden, wetgeving etc.)

Tot welk niveau wil je geïnformeerd worden bij de aanschaf van een financieel product?
(m.b.t. beurzen, rentestanden, wetgeving etc.)

Ben je bekend met financiële begrippen zoals risicoverzekeringen, lijfrente, AOW, ANW, WIA, pensioenregelingen, arbeidsongeschiktheidsverzekeringen, etc.)?

Antwoorden

- Geheel niet.
- Sparen via spaarrekening / spaarverzekering.
- Beleggen via beleggingsverzekering.
- Beleggen via beleggingsrekening (fondsen).
- Individueel vermogensbeheer.

- | | | |
|-------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Niet | <input type="checkbox"/> Redelijk | <input type="checkbox"/> Goed |
| <input type="checkbox"/> Niet | <input type="checkbox"/> Redelijk | <input type="checkbox"/> Goed |
| <input type="checkbox"/> Niet | <input type="checkbox"/> Redelijk | <input type="checkbox"/> Goed |

- Nooit.
- Soms (ten minste 1 x per maand).
- Vaak (ten minste 1 x per week).

- Niet, ik vertrouw op mijn adviseur.
- Globaal.
- Gedetailleerd.

- Daar weet ik niets van.
- Ik weet daar weinig van.
- Daar weet ik genoeg van.
- Daar weet ik heel veel van.



A D V I E S G R O E P

de financiële coach voor particulieren en ondernemers

pensioenen • hypotheek • vermogensvorming • makelaardij
financieringen • verzekeringen • financiële life planning

Kennis en ervaring.

Toelichting Relatie:

Toelichting Adviseur:



A D V I E S G R O E P

de financiële coach voor particulieren en ondernemers

pensioenen • hypotheek • vermogensvorming • makelaardij
financieringen • verzekeringen • financiële life planning

Risicobereidheid.

Vragen

In welke mate is je huidige inkomen toereikend voor je levensstijl?

In welke mate ben je afhankelijk van het behalen van je belangrijkste financiële doelstellingen?

Kun je leven met financiële risico's?

Ben je bereid je uitgavenpatroon te verlagen in geval van financiële tegenslag? (door bv. renteschommelingen, overlijden, arbeidsongeschiktheid of pensionering)

Als je een beleggingsbeslissing zou moeten nemen, waar let je dan op?

Antwoorden

- Het inkomen is ruim voldoende, we sparen flink.
- Het inkomen is voldoende, we houden nog wat over.
- Het inkomen is redelijk, we houden niet over.
- Het inkomen is ontoereikend.

- Volledig, ik heb geen andere voorzieningen getroffen.
- Neutraal, ik beschik nog enigszins over alternatieven als het mis gaat.
- Onafhankelijk, ik beschik over ruime financiële reserves als het mis gaat.

- Ik accepteer onzekerheid en kan goed leven met financiële risico's.
- Ik waag wel eens een gokje maar vermijd grote risico's.
- Ik zoek altijd zoveel mogelijk zekerheid.

- Ik ben desnoods bereid mijn huis te verkopen.
- Ik ben bereid mijn levensstijl aan te passen.
- Beperkt, ik ben maximaal bereid om een keer minder op vakantie te gaan.
- Geheel niet.

- De risico's die aan een belegging verbonden zijn.
- Of de verwachte rendementen opwegen tegen de risico's van de beleggingen.
- Het rendement dat ik met een belegging denk te kunnen behalen.



A D V I E S G R O E P

de financiële coach voor particulieren en ondernemers

pensioenen • hypotheek • vermogensvorming • makelaardij
financieringen • verzekeringen • financiële life planning

Ondertekening voor akkoord,

Plaats: _____ Datum: _____

Relatie 1: _____ Relatie 2: _____