

In Figlo Advisor heeft u de keuze uit twee verschillende manieren van adviseren: de Hawanedomodus en de Analysemodus. We leggen u hier globaal uit wanneer u welke adviesmodus kunt gebruiken.

Wanneer u een klantdossier opent in Figlo Advisor ziet u linksbovenin twee pijlen staan. Door te klikken op die pijlen kunt u wisselen tussen de twee adviesmodi. In de Hawanedo modus ziet u de tabbladen Have, want, need en Do. Nog een keer klikken geeft de analysemodus met de tabbladen Huidige situatie, Analyse, Rapporteren

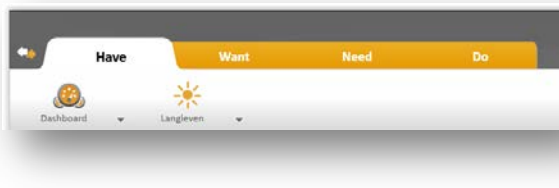


Analyse-modus

In de analyse modus begint u met inventariseren op het tabblad Huidige situatie. Vervolgens zie u op het tabblad Analyse eigenlijk dezelfde opbouw als op het tabblad Huidige situatie. U gaat daar een alternatieve situatie beschrijven door wijzigingen aan te brengen op de huidige situatie. Sommige wijzigingen zijn aannames over de keuzes die de klant zal maken of de stappen die hij of zij nog zal zetten. Andere wijzigingen zijn meer aanbevelingen vanuit u als adviseur, maatregelen die u de klant adviseert te treffen.

Op het tabblad Rapporteren gaat u vervolgens uw advies rapporteren aan de klant in de vorm van een rapportdocument.

De analyse modus leent zich in het bijzonder voor het maken van financiële planningen of voor het inzicht geven in een aantal alternatieven, bijvoorbeeld wanneer u iemand verschillende opties voor zijn pensioenopbouw wilt laten zien en die met elkaar wilt vergelijken.



Hawanedo-modus

U kunt op ieder gewenst moment omschakelen naar de Hawanedo modus. De Hawanedo modus begint op het tabblad Have met wederom de inventarisatie van de huidige situatie. Wat heeft de klant op dit moment.

Op het tabblad Want ziet u vervolgens de levenslijn. Hier gaat u de concrete wensen van uw klant benoemen en plaatsen in de tijd. Dat kunnen wensen rodom eenmalige uitgaven zijn, zoals reizen, verhuizen, vervangen van een auto van de zaak, maar het kunnen ook wensen rondom inkomen zijn, zoals zorgen voor een comfortabel pensioen, of zorgen voor een goed inkomen voor nabestaanden.

Op het tabblad Need worden die wensen vervolgens gekoppeld aan producten. Dat kunnen bestaande of nieuwe producten zijn. Dus u gaat uw klant adviseren te sparen op een bestaande spaarrekening voor een reis, of een financieringsconstructie adviseren voor een huis of een lijfrentevoorziening voor een comfortabel pensioen enzovoort.

Uiteindelijk kunt u in de Do fase aanvragen doorsturen, rapporten maken en het advies afronden.

De Hawanedo modus is vooral praktisch wanneer uw klant concrete wensen heeft, waar een financieel product als oplossing kan worden aangeboden. U kunt in de Hawanedo modus naast bestaande of nieuwe producten ook aannames doen en algemene aanbevelingen doen in de vorm van maatregelen.

Wanneer u een hypotheekadvies wilt geven is de Hawanedo modus het meest praktisch. Wilt u een DGA zijn opties voor pensioen laten zien, dan is de Analyse modus het meest logisch.

Omdat u tussentijds kunt wisselen van adviesmodus kunt u gewoon starten in de modus die u bij aanvang het meest geschikt lijkt.