

HET INFORMATIEVE
BUSINESSKOMPAS

de Ondernemer

KIJK OOK OP deOndernemer.nl

de stand van zaken»

25

‘HET GAAT NIET OM PRODUCTEN, MAAR OM MENSEN’

IkKan! Financial Lifes Coaches stelt uniciteit klant centraal

Met een fraaie presentatie in Gigant bracht Richard Boxtart van het gelijknamige Apeldoornse assurantie-kantoor zijn nieuwe filosofie met betrekking tot advisering op financieel gebied voor het voetlicht. Ruim 100 genodigden hoorden aan hoe Boxtart, als gecertificeerd financial life coach uit de doeken deed hoe levensplanning in al z'n geleidingen boven producten moet worden gesteld.

‘Wij stellen doelen, dromen en wensen van de klant centraal’ zeggen Richard en zijn echtgenote Christa Boxtart. ‘IkKan! benadert de financiële advisering op een unieke wijze. Geen advies op basis van angst en maatschappelijke gewoontes, maar een financieel plan gericht op het realiseren van levensdoelen, wensen en dromen! Niet alleen dit maakt onze advisering uniek, maar ook het feit dat

wij volledig transparant werken omdat wij dan geen provisie ontvangen over de geleverde financiële producten.’

Richard Boxtart is een van de eerste gecertificeerde financial life coaches in den lande. Met IkKan! wil hij de productgerichte visie binnen de financiële wereld doorbreken. ‘Natuurlijk kunnen onze trouwe klanten van het assurantie-kantoor nog via het oude provisie-systeem terecht, maar eigenlijk gaan we nu voor financial life planning. Zeker voor nieuwe klanten.’

‘Alleen zo kunnen wij garanderen dat bij onze advisering de klant centraal staat’, meent Boxtart. ‘Wij willen een langdurige, maar vooral duurzame relatie met opbouwen. Daarom bieden wij onze klanten een abonnementsvorm aan. Uniek aan dit concept is dat Iedere 9

tot 10 maanden samen met de klant bekeken wordt of alles nog volgens zijn of haar levensplan loopt. Daarbij nemen we alle aspecten door. Kortom een breed pallet aan expertise en advisering, zoals men het bij geen enkel ander kantoor in Apeldoorn aantreft.’

‘Ook het feit dat wij geen provisie ontvangen over de geleverde diensten is Uniek’, stelt Richard Boxtart. ‘Zo kunnen wij een ieder volledig open en helder adviseren. ‘Wij doen ons werk op project- of uurbasis en in abonnementsvorm. Dit betekent dat de premies voor verzekeringen structureel lager zullen zijn, omdat het gaat om netto bedragen, zonder provisie. En bij het sluiten van een financiering of een hypotheek zullen de afsluitkosten en de rente hierdoor ook lager uitvallen.’



«Richard en Christa Boxtart tijdens de presentatie van hun IkKan! ‘Doelen, dromen en wensen van klant centraal.’



«Richard Boxtart voor het scherm van 't levensdoolhof: ‘Langdurige relatie opbouwen.’