

MARCEL SLOKKERS

Product Director EMEA bij Figlo

NATHAN BROUWER

Enterprise Account Executive bij Figlo

Digitale adoptie

IS NU DE GROOTSTE UITDAGING

“Aan de technische kant zijn zo’n beetje alle grote stappen naar ketenoptimalisatie wel gezet. Voor 2021 zie ik vooral het verder toepassen van de bestaande mogelijkheden. Het intermediair verleiden om die techniek in de adviespraktijk toe te passen, wordt in 2021 de grootste uitdaging”, zo voorspelt Nathan Brouwer, Enterprise Account Executive bij Figlo.

Binnen de grootzakelijke markt zijn vooral op het gebied van data-ontsluiting grote stappen gezet en veel van die initiatieven worden nu beschikbaar gesteld aan het intermediair. Brouwer vindt dat een positieve en goede ontwikkeling voor het intermediaire distributiekanaal, want het gemiddelde advieskantoor is volgens hem financieel niet in staat om zelf zulke investeringen te doen op het gebied van automatisering. Als bekend en mooi voorbeeld van data-ontsluiting noemt hij het online initiatief van DAK - Mijn Hypotheek-dossier. “Een prachtig platform waarin financieel adviseurs, samen met hun klanten, werken aan een hypotheekaanvraag. Daarmee laat de serviceprovider aan de markt zien dat het onafhankelijk

intermediair ook goed mee kan in het digitale tijdperk. Het intermediair is en blijft de grootste bron van hypotheekaanvragen.”

Klantbeheer

Het faciliteren van nazorgactiviteiten en actief klantbeheer vanuit de geldverstrekker, zal zich volgend jaar ook verder door ontwikkelen, verwacht

ming van het IA/IX-bericht waarmee actuele data over de lopende hypotheek opgevraagd kunnen worden. Nazorg is in zijn beleving een belangrijke opstap naar financiële planning en een bredere adviesmogelijkheid binnen maar ook buiten het hypotheekdomein. Op dat vlak kan de adviseur met het softwarepakket, dat wordt gebruikt door het advieskantoor zelf, ook al actief aan de slag en hoeft hij/zij niet af te wachten tot zijn/haar businesspartner met een oplossing komt. Veel van de mogelijkheden die een adviespakket in zich heeft, worden nog niet gebruikt omdat de gebruiker onbekend is met de functionaliteit. “De combinatie van digitaal en persoonlijk is niet moeilijk als je de systemen waarmee je werkt dóór en dóór kent. Mensen gunnen zichzelf onvolgende tijd om op ontdekkingsreis te gaan en zich de materie eigen te maken.

Financiële planning is de belangrijkste invulling van nazorg in 2021

Brouwer. Rabobank heeft bijvoorbeeld al aangekondigd begin volgend jaar live te gaan met hun Rabobank Intermediair Omgeving (RIO). Ook andere partijen lijken zich te verenigen in de omar-

Niet gek, gelet op de huidige overspannen marktsituatie. Maar daardoor worden de mooiste juweeltjes vaak niet ontdekt. Investeren in softwarekennis betaalt zich op langere tijd altijd uit.”

25 jaar Figlo

Volgend jaar is Figlo een kwart eeuw actief op de Nederlandse adviessoftwaremarkt. In 1996 opgericht onder de naam Infa BV met als belangrijkste doel financiële adviseurs te ondersteunen in het meer begrijpelijk en benaderbaar maken van de adviezen die zij geven. Daarvan is zij nooit afgeweken. Om internationale uniformiteit te bieden is de naam Infa in 2006 veranderd in Figlo. Die naam staat voor Financial Globalization, een term die de kern uitstraalt van wat Figlo doet. Het internationale succes bleef niet onopgemerkt en in 2014 is Figlo onderdeel geworden van het Amerikaanse Advicent Solutions. Gezamenlijk zullen Advicent en Figlo zich ook in de toekomst inzetten om adviseurs wereldwijd te voorzien van innovatieve technologische toepassingen voor financiële planning en advies.

Om ook die juweeltjes onder de aandacht te brengen organiseert Figlo gebruikersgroepen. Daarin wisselen adviseurs onderling tips en tricks met elkaar uit om slimmer met de software om te gaan en wordt er gezamenlijk gewerkt aan casuïstiek uit de praktijk. Samen ontdekken is volgens Figlo uiteindelijk de beste manier om een applicatie goed te leren kennen. Ook zet Figlo zich nadrukkelijk in op (online) trainingen voor zowel nieuwe als bestaande klanten. Aan de ene kant om kennis te maken met de software en vooral ook om klanten die al jaren de software gebruiken, bij te praten wat betreft nieuwe mogelijkheden en ontwikkelingen.

Figlo inside

Figlo ontwikkelt vanuit haar kernwaarden 'Overzicht, Inzicht en Persoonlijk' API-gedreven rekenservices die ingezet worden voor een correcte doorrekening van fiscale en sociale wetgeving in alle fases van het adviesproces. Van oriëntatie naar inzicht en overzicht, tot aan complete financiële planning. Veel adviesapplicaties die banken, verzekeraars, financieel adviseurs en accountants inzetten, maken op die manier aan de achterkant gebruik van

de betrouwbare holistische rekenmotor van Figlo. Ongeacht het distributiekanaal (direct, hybride of adviseur geïntegreerd).

De krachtige rekenkern van Figlo is vaak de onzichtbare motor achter tal van portalen, zoals uitgebreide pensioenplanners en holistische planingsoplossingen. Zonder het te weten werken veel adviseurs en consumenten al met Figlo om financiële zaken inzichtelijk te maken voor de klant of voor zichzelf.

Samenwerken

Figlo wil niet in alles zelf het wiel uitvinden en gebruikt via diezelfde API-mogelijkheid ook het specialisme van andere partijen in haar softwareoplossingen. Slokkers: “Monte Carlo-berekeningen (stochastische scenario-analyse) doen we bijvoorbeeld met Finbotx. Voor content en premieberekeningen partneren we al jaren met MoneyView en door de toegevoegde expertise van Finner stellen wij onze gebruikers in staat voor hun klant de beste beleggingsoplossing voor vermogensopbouw te selecteren en te monitoren. Ook dat is ketenintegratie. Er komen steeds meer van dit soort lijntjes en koppelingen bij, waardoor we

financiële zaken nog beter inzichtelijk kunnen maken en de toegang tot klantgegevens en data verder vereenvoudigd wordt. Bij de keuze voor een adviespakket gaan die koppelingen een steeds grotere rol spelen.”

Digitale wereld

Dat dit jaar de wereld een behoorlijk stuk digitaal is geworden, zal niemand zijn ontgaan. In Nederland zorgde de intelligente lockdown ervoor dat de adoptie van digitale communicatiemiddelen een vlucht nam. Zo ook in de intermediaire distributiekolom. Een deel van deze gebruikers is hierdoor positief verrast en zal het ook in de toekomst blijven gebruiken, verwacht Brouwer. “2020 heeft door zijn onverwacht bijzondere karakter bewezen dat persoonlijk en digitaal prima samengaan. Nu is het zaak om hierop door te pakken. Het zou mooi zijn – en misschien ook wel noodzakelijk – wanneer het intermediair in 2021 de technische mogelijkheden in het advies- en nazorgtraject nog meer gaat benutten en adopteert. De voordelen zijn groot, maar die ervaar je pas als je er mee aan de slag gaat.

En vanzelfsprekend als het in de rest van de keten leidt tot versneling en optimalisatie. Start dus na het turbulente hypotheekjaar 2020 met uw digitale ontdekkingsreis, dan werkt u eind 2021 een stuk relaxter.”



HOEVEEL is je klant waard?

In deze aflevering van Kavita's FinTalk is Oskar Barendse, manager Financiële Planning van Knab te gast. Oskar ken je misschien ook wel van het SBS6-programma 'Hoeveel ben je waard?'. Daarin zoekt hij samen met Viktor Brand uit hoeveel mensen nou eigenlijk écht waard zijn en wat er voor nodig is om hun dromen in financieel opzicht te kunnen realiseren.

De Nederlandse houding ten aanzien van geld lijkt ingegeven te zijn door schaamte. Het programma doorbreekt dit taboe. De deelnemers gaan met de (financiële) billen bloot! In elke aflevering werpt Viktor Brand een blik in de koelkast van de deelnemers. Wat je allemaal tegenkomt in iemands koelkast zegt immers veel over die persoon. Zo kwam er in de serie programma's die dit voorjaar werd uitgezonden een stel voorbij dat in hun koelkast enkel frisdrank en doosjes mayonaise van een welbekende fastfoodketen hadden staan. Er werd maandelijks voor honderden euro's buiten de deur gegeten, terwijl ze al een behoorlijke schuld hadden opgebouwd.

Ook was er een vrouw in het programma te zien die op een dag op meerdere plekken koffie dronk. Dit telde op tot meer dan 100 euro per maand. Het zijn gedragsmomenten waar veel mensen zich niet bewust van zijn. Stel je geeft géén 100 euro uit, maar 50 euro, dan heb je over 10 jaar 6.000 euro op je rekening staan. Dit kan dan gebruikt worden voor de studie van de kinderen of een mooie reis.

Transactiedata geven inzicht

Oskar Barendse steekt zijn neus niet in andermans koelkast. Hij gooit het over een andere boeg en analyseert de volledige transactiedata van de deelnemers. Door de analyse van patronen in geldstromen 'kent' hij de deelnemers al

grotendeels, zonder hen gezien te hebben. Daarbij heeft Oskar een hele strakke visie. Nul planning is volgens hem dé essentie van een financieel plan. Oftewel door de juiste uitgaven in te voeren blijft er geen netto besteedbaar inkomen over en sluit het financieel plan aan bij het werkelijke leven van de klant.

Mensen hebben allerlei doelstellingen en wensen. Het blijkt alleen vaak lastig hier gedisciplineerd aan vast te houden en naartoe te werken. Het begint bij het inzicht in de financiën

Nul planning is dé essentie van een financieel plan

van vandaag. Een adviseur kan eraan bijdragen om dit voor elkaar te krijgen. Dit is de kern van wat een adviseur doet. Maar de verdieping van de relatie met de klant kan ook verder gaan. Bijvoorbeeld door ze geld te laten besparen, dit geld een



Make FinTalk great again! Voor de Kavita's FinTalk blogs spreekt Kavita Groeneveld van Figlo mensen in het veld die werkzaam zijn in de financiële sector. Wat zijn hun drijfveren om te doen wat zij doen? Kavita neemt de komende tijd een kijkje achter de schermen bij advieskantoren, banken en fintechbedrijven.

doel te geven en het niet te verbrassen. Figlo stelt de adviseur in staat hiervoor adequate berekeningen te maken en biedt ondersteuning bij alerting en monitoring.

PSD2-kasboek

Alle klanten van Knab beschikken over een digitaal kasboek. Achter dit digitaal kasboek draait de krachtige Figlo-rekenkern. Hiermee kunnen nu al transactiedata worden opgehaald, maar die techniek wordt continu verbeterd en uitgebreid. Zo heeft Ockto dit jaar een PSD2-vergunning gekregen. Hierdoor wordt het voor de consument mogelijk om met behulp van de koppeling tussen Ockto en Figlo informatie uit hun banktransacties op een veilige manier te delen met de adviseur of met andere organisaties die deze informatie nodig hebben.

Ook dat laatste zal gefaciliteerd gaan worden door Figlo.

De ontwikkelingen op dat vlak gaan snel. Oskar adviseert de financieel adviseur dan ook om een 'step up' te maken en met de transactiedata van klanten aan de slag te gaan. Oskar: "Bekijk de transactiedata minimaal een heel jaar terug, omdat je dan een volledig beeld krijgt van de inkomsten en uitgaven van een levensjaar. Voor het ophalen van die gegevens gaat Ockto de nieuwe standaard worden. De banktransacties van mensen kunnen heel goed helpen om daadwerkelijk doelen te kunnen bereiken. Bijvoorbeeld door eerder een huis te kunnen kopen, ook al leek dit zo ver weg. Ga hiermee aan de slag als adviseur en verdiep de relatie met jouw klant. Op deze wijze heb je geen klant voor even, maar voor het leven!"



Kavita Groeneveld, marketeer bij Figlo