



**Van klantenbestand
naar financieel advies**



Inhoudsopgave

Haal het maximale uit jouw klantenbestand	1
Software	2
Klantoptimalisatie	4
Dashboard	5
Zorgplicht	7
De klant als koning	8
Over FinOps	9
Besparen in de praktijk	10

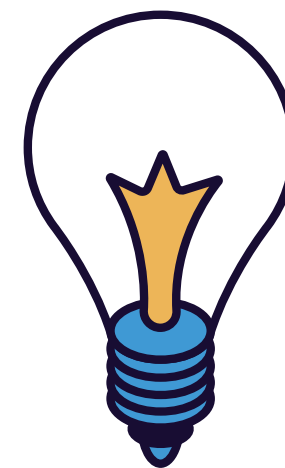
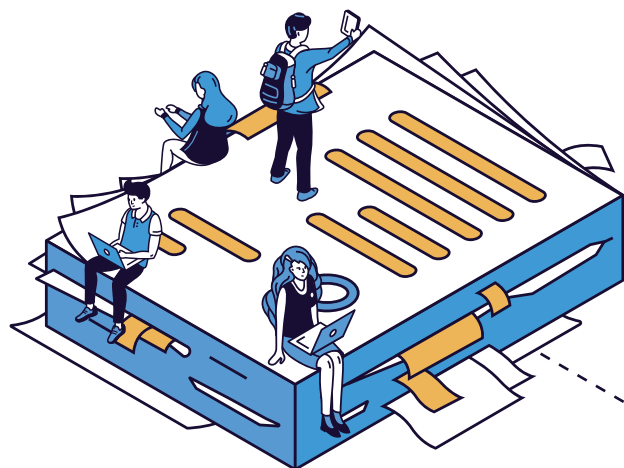
Haal het maximale uit jouw klantenbestand

Als financieel adviseur wil je altijd het best passende product, met de beste voorwaarden en de scherpste tarieven voor je klant. Deze klant komt bij jou met een financiële vraag of een investeringswens. Hierbij is het makkelijk om een passend product te vinden en de klant te helpen. Maar wat als je een stap verder kan gaan. Wat als je van deze klant, en de rest van je portefeuille, in één oogopslag kan zien op welke maandelijkse lasten ze geld kunnen verdienen.

Door de juiste informatie, financiële situatie en persoonlijke gegevens te bundelen kan je tot heel andere inzichten komen dan alleen een product bij een vraag verkopen. FinOps biedt software en applicaties waarbij dit mogelijk is. Het is een directe en concrete oplossing om het financiële keuzegedrag van consumenten op een positieve manier te beïnvloeden.

Met de software van FinOps ben jij in staat om jouw klantenbestand om te zetten in tal van financiële keuzes. Met een druk op de knop wordt dit geheel visueel gemaakt in een mooi overzicht. Het enige wat je nu nog hoeft te doen is je klant bellen en deze overtuigen van alle financiële mogelijkheden.

Onze missie? Nederland weer financieel gezond maken. Alleen samen gaan we dat redden!



Software

FinOps maakt gebruik van de laatste technieken in de IT-sector. Zo ligt de basis van de financiële keuzes die jij voor je klanten maakt in de software die is ontwikkeld. Een eigen team van developers kan zich snel aanpassen in de veranderende markt en zo de software up-to-date houden. Het zorgt voor een flexibel, aanpasbaar platform. En bovendien is het volledig veilig en discreet.

We bieden een omgeving waarin je snel een overzicht kan maken van de financiële mogelijkheden binnen jouw klantenbestand. Door slim en simpel aan de digitale knoppen te draaien kan je zien welke besparingen er mogelijk zijn en voor welke van jouw klanten dit de meeste financiële ruimte kan opleveren.

Op basis van de klantdata wordt bepaald welke mogelijkheden er zijn.

- ▶ Een lagere rentelast op de hypotheek op basis van LTV;
- ▶ Aflopen van de vaste renteperiode;
- ▶ Lagere ORV lasten;
- ▶ Andere voorwaarden bij een andere geldverstrekker.

Al deze triggers worden inzichtelijk gemaakt voor jou in een prettige omgeving, die volledig in jouw eigen huisstijl aangeleverd kan worden. Er is ook een klantomgeving, waarin de klant exclusief kan zien welke mogelijkheden er zijn in de financiële situatie.



Begrijpelijke software

Hoe complex de materie soms ook is, we proberen het zo simpel mogelijk te houden. De software moet gevuld worden met alle informatie van de klanten. Dit zijn vaak al gegevens die bij jou bekend zijn, zoals de persoonlijke data. De informatie binnen de klantenportefeuilles worden verrijkt met de juiste data, zoals de hypotheekaanbieder, het restant van de looptijd, het huidige rentepercentage en het restant van de rentevaste periode. Hoe meer je de software geeft, hoe meer data er uitkomt. En veel informatie kan geautomatiseerd worden aangevuld.

► Koppeling basisadministratie

Je kan gebruik maken van een automatische koppeling aan de basisadministratie. Hierdoor wordt een verhuizing, geboorte etc. automatisch aangevuld.

► Belastingaangifte download

Ook kan je de vooraf ingevulde belastingaangifte downloaden. Het systeem vult zich met de juiste gegevens.

► Upload van bankbestand

Wanneer je de bankbestanden uploadt in de software dan wordt dit automatisch verwerkt.

Veiligheid

Door de software altijd up-to-date te houden en het te laten voldoen aan de laatste en beste veiligheidsstandaarden, kunnen we veilig en discreet met persoonlijke informatie omgaan.

Klantoptimalisatie

De praktijk leert ons dat er drie mogelijkheden bestaan om met een klantenportefeuille om te gaan:

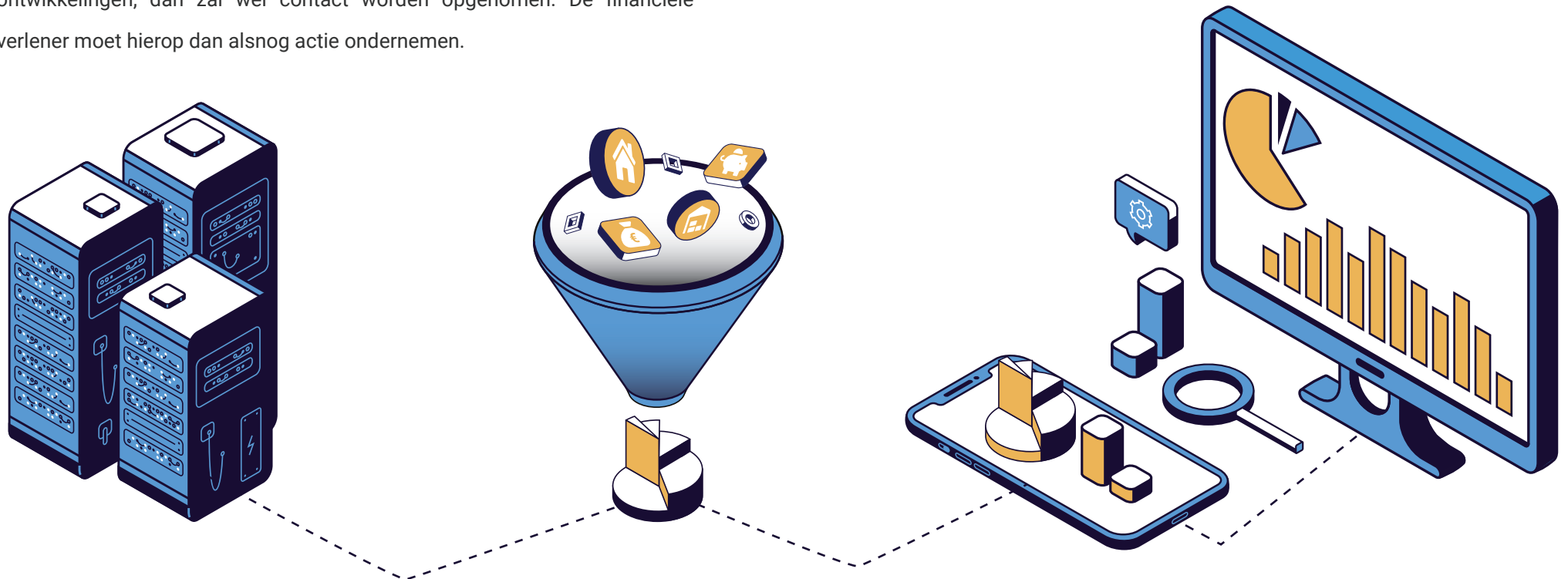
- ▶ Geen actief beheer
- ▶ Reactief beheer
- ▶ Koude acquisitie

Wanneer er geen actief beheer is of reactief beheer dan is wat de klant doet altijd leidend. Als de klant actie onderneemt dan zal deze contact opnemen en advies inwinnen. Huidige softwarepakketten geven veel meldingen over verbeteringen en oplossingen voor de klant om hun financiële situatie te verbeteren. Evengoed wordt er geen contact met de klant opgenomen. Is de klant eenmaal op de hoogte van deze ontwikkelingen, dan zal wél contact worden opgenomen. De financiële dienstverlener moet hierop dan alsnog actie ondernemen.

Bij koude acquisitie wordt er zonder inzicht in het huishouden en lopende afspraken gestuurd op het maken van een afspraak. Dan pas wordt bepaald of er verbeteringen mogelijk zijn.

Activeer nu je portefeuille

Door gebruik te maken van de diensten van FinOps wordt jouw klantenportefeuille direct actief en continu beheerd. Klanten worden periodiek geprikkeld om hun actuele gegevens bij te werken. Het systeem geeft zowel de financieel intermediair als de klant meldingen over verbetervoorstellen. Hierdoor kan de klant ervoor kiezen om contact op te nemen en jij weet direct waarvoor de klant contact opneemt. Het is klantoptimalisatie in optima forma!



Dashboard

Het dashboard van de FinOps-software maakt ineens jouw klantenportefeuille levend. Een portefeuille waar niks mee wordt gedaan, wordt in één keer een dynamisch bestand boordevol mogelijkheden voor jou en voor de klant.

Bovendien snijdt het mes aan 2 kanten. De financiële tussenpersoon ziet op het dashboard een volledig overzicht en hij ziet bij wie van de klanten optimalisatie mogelijk is. Door de juiste filters aan te zetten wordt inzichtelijk waar winst kan worden behaald. Aan de andere kant ziet ook de klant zijn of haar eigen omgeving. Als jouw klant ziet dat bijvoorbeeld de eigen hypotheeklasten drastisch omlaag kunnen worden gebracht, dan zal hij zeker contact opnemen.

Inzicht actueel marktaanbod

Niet alleen wordt duidelijk voor welke klanten je een mooie deal kan sluiten. Het dashboard geeft ook up-to-date marktinformatie zoals:

- ▶ Hypotheekaanbod geldverstrekkers;
- ▶ Huidige rentes geldverstrekkers;
- ▶ Mogelijke levensverzekeringen.

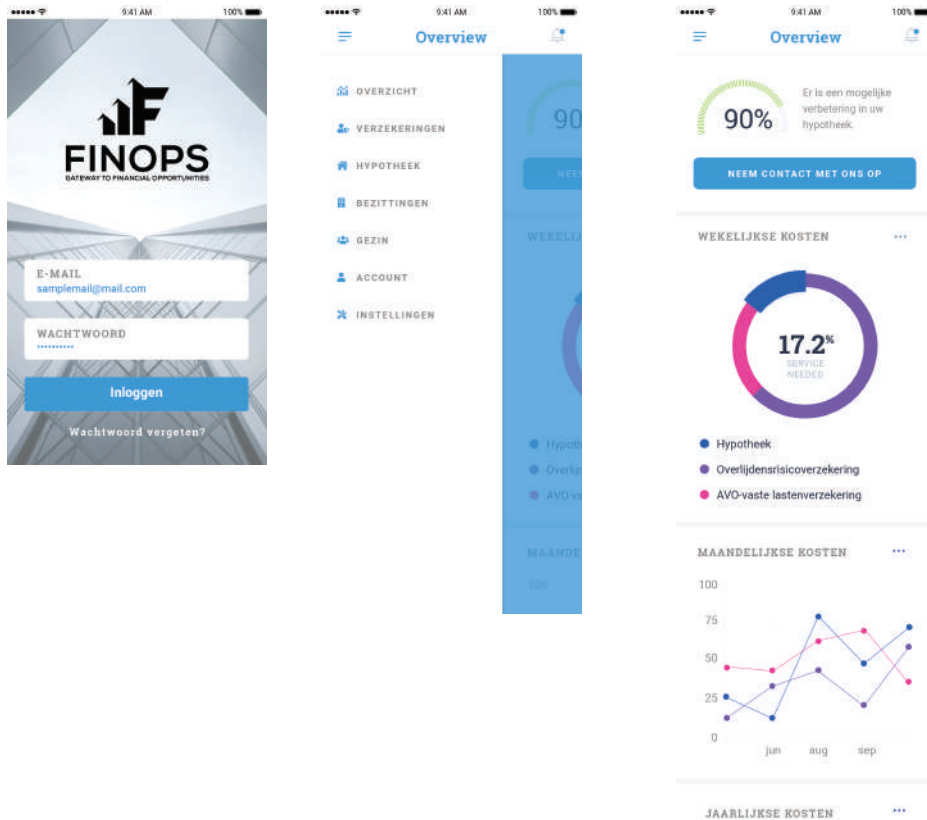
Bij gebruik van de software kan je bovendien de volgende berekentools gebruiken:

- ▶ Maximale hypotheek berekening;
- ▶ Voordeel oversluiten hypotheek;
- ▶ Maandelijkse lasten hypotheek berekening;
- ▶ Direct matchen met huidig aanbod in de markt.



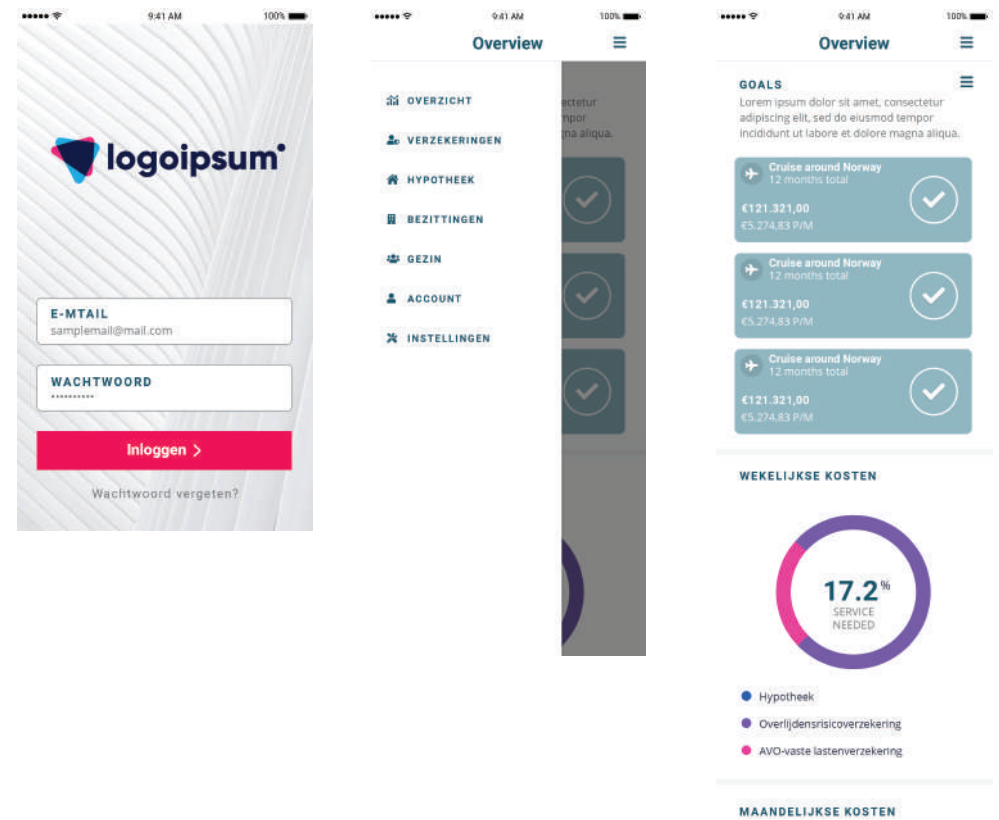
Query

Elke nacht wordt een query gedraaid van je portefeuille. Dit betekent dat de software aan de gang gaat en jouw klantenbestand doorlicht. De uitkomsten hiervan vind je elke ochtend in je mail. Daarna kan je naar je dashboard gaan en proactief de klanten gaan benaderen waarbij je een optimalisatie wel ziet zitten.



Huisstijl

Voor elk kantoor is het mogelijk om het dashboard en de webportal aan te bieden in de eigen huisstijl.



Zorgplicht

Een adviseur heeft een zorgplicht. Niet alleen tijdens het afsluiten van een financieel product, maar ook ná het afsluiten. Er geldt bijvoorbeeld een informatieverplichting als er iets wijzigt in de wet wat belangrijk kan zijn voor de klant.

Geef je financieel advies, dan mag je niet voor alles kosten in rekening brengen. Maar wat mag een klant dan van jou verwachten? Er zijn 3 soorten werkzaamheden die de Organisatie van Financiële Dienstverleners (OvFD) hiervoor heeft geformuleerd:

- ▶ Werkzaamheden die de tussenpersoon op grond van zijn zorgplicht gratis moet verrichten;
- ▶ Werkzaamheden waarvoor een verlaagd tarief redelijk is;
- ▶ Werkzaamheden waarvoor de adviseur gewoon de standaard kosten rekent.

De financiële dienstverlener is onder andere verplicht de volgende zaken gratis aan te bieden:

- ▶ Behandeling van vragen over het oorspronkelijke advies.
- ▶ Informeren over nieuwe wetgeving en wat dit betekent voor de aangeboden dienstverlening.
- ▶ Belastingvragen die betrekking hebben op het afgesloten product.
- ▶ Signaleren van het aflopen van de rentevaste periode.
- ▶ Mutaties in klantgegevens doorgeven aan de bank of verzekeraar waar het betreffende product is afgesloten.

Software neemt zorg(plicht) uit handen

Je ziet, het is nogal een lijst waaraan je moet voldoen als adviseur. De software van FinOps neemt echter grote delen van deze zorgplicht uit handen.

De programmatuur zorgt ten eerste voor een actief relatiebeheer tussen de adviseur en de consument. Actuele informatie over markt- en wetswijzigingen worden via het dashboard gecommuniceerd naar jou en naar je klant, waardoor je hier niet meer actief achteraan hoeft te gaan.

Door gebruik te maken van de diensten van FinOps wordt de portefeuille actief en continu beheerd. Klanten worden periodiek geprikkeld om hun actuele gegevens bij te werken en het systeem geeft zowel de tussenpersoon als de klant meldingen over verbetervoorstellen. Vooraf gestelde doelen die je instelt automatiseren de signalering van bijvoorbeeld het aflopen van de rentevaste periode. Zowel de dienstverlener als de klant wordt hiervan op tijd en automatisch op de hoogte gesteld.

De klant als koning

Bij FinOps staat de klant centraal. Niet alleen voor de dienstverlener, maar ook voor de consument wordt een zo overzichtelijk mogelijk en compleet product aangeboden.

Wat dit kan betekenen voor de adviseur is onder andere het volledig uit handen geven van de portefeuille. Heb je niet meer de mankracht en de kennis, maar wél het klantenbestand, dan kunnen we dit bestand voor jou tóch laten renderen.

Welke mogelijkheden bieden we (optioneel):

- ▶ Volledig portefeuillebeheer;
- ▶ Alles in de gewenste huisstijl;
- ▶ 24/7 backoffice & frontoffice ondersteuning;
- ▶ Uitbesteding zorgplicht en WFT/AFM proof;
- ▶ Genereren en opvolgen van klant- en optimalisatiemogelijkheden;
- ▶ Actief werven van nieuwe klanten;
- ▶ Diverse marketingmogelijkheden:
 - Nieuwsbrieven
 - Remarketing (ontbrekende gegevens aanvullen)
 - Enquêtes
 - Productaanbod
 - Maatwerk aanbod

App

Met de FinOps app heeft iedereen direct inzicht in de persoonlijke situatie. Hierin kunnen de individuele doelen opgezet en weergegeven worden. De app zorgt ervoor dat de klant zelf in controle is van wanneer welke trigger wordt gegenereerd. Door middel van pushberichten zal deze klant geactiveerd worden om de gegevens die al bekend zijn te raadplegen en waar nodig aan te vullen.

Alle mogelijkheden resulteren in een betere digitale financiële planning. Je kan het zien als een modern huishoudboekje voor je klanten, een mooie financiële planning app.

Webportal

In deze omgeving maken klanten profielen aan, stellen ze doelen in en is er 24/7 inzicht mogelijk. Via het webportal is het mogelijk om direct met de klant te communiceren en kan er actuele marktinformatie gevonden worden. Tevens is het mogelijk om hier berekeningen uit te voeren en te zoeken naar het meest passende aanbod. De app en de webportal kunnen goed in combinatie met elkaar worden gebruikt.

Over FinOps

FinOps is opgericht door ervaren financieel adviseurs en software developers voor de financiële dienstverlening. Onze gezamenlijke visie is dat het Nederlands financiële landschap een oerwoud is. Dit wordt mede veroorzaakt door de complexe wet- en regelgeving en door het uitgebreide productaanbod.

Vanuit het Ministerie van Financiën wordt actief opgeroepen om mee te denken over een versimpeling van het aanbod in financiële producten en een verbetering in het advies en dienstverlening richting consumenten. Dit wordt gedaan in het Actieplan Consumentenkeuze. FinOps is trots deelnemer aan dit Actieplan. Graag staan wij iedereen bij om ze wegwijs te maken in de financiële mogelijkheden die er zijn.

Op termijn willen wij elk huishouden goede financiële planning aanbieden. Met de software van FinOps is iedereen in staat om zelfsturend door het financiële landschap heen te gaan.

FinOps - Gateway to financial opportunities

AFM vergunning

FinOps heeft voor haar diensten een AFM-vergunning. De AFM verstrekt een vergunning aan bedrijven die zijn getoetst op deskundigheid, betrouwbaarheid en integere bedrijfsvoering.

Besparen in de praktijk

Commercieel bellen

Gemiddeld heeft een advieskantoor 2 uur bellen nodig voor 1 goede afspraak uit externe leads.

Door gebruik FinOps-software gaat dit naar 2 per uur!



Wekelijks zijn dit **50 kansrijke leads per week extra**, volledig uit de eigen portefeuille!

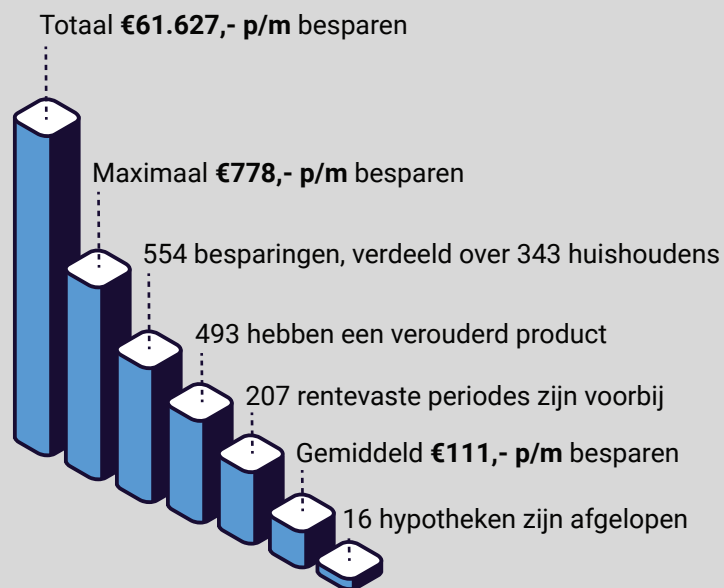


Op 1.000 huishoudens zijn de volgende besparingen/signalen gerealiseerd*

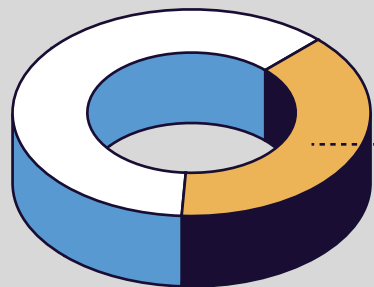
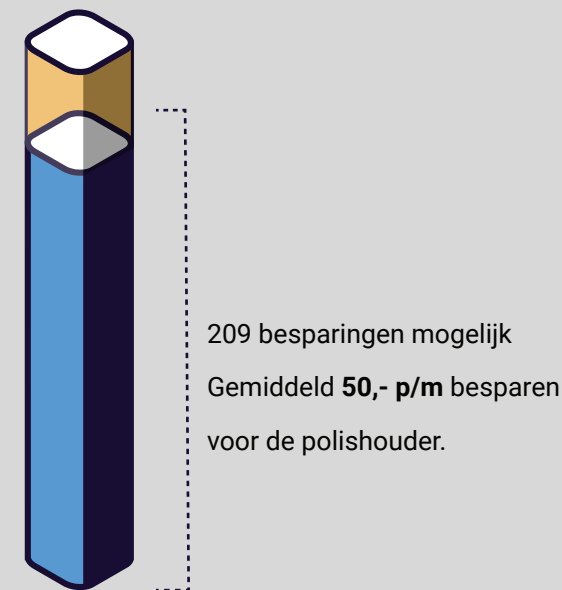
Hier is geen rekening gehouden met mogelijkheden als advies op:

- ▶ Verzilverhypotheek;
- ▶ Vermogensbeheer;
- ▶ Verzekeringen particulier.


1996 Hypotheekdelen



233 levensverzekeringen



Op 1.000 huishoudens zijn er **ruim 300 commerciële triggers** gerealiseerd die actief kunnen worden bewerkt en worden omgezet in adviesdienstverlening.



Voor vragen & meer informatie
WWW.FINOPS.NL

Ivo Beernink

✉ Ivo@finops.nl

☎ 06 33 42 36 42

Alex van Dam

✉ Alex@finops.nl

☎ 06 51 52 04 80