

P E R S B E R I C H T

STICHTING CONTACTGROEP AUTOMATISERING BREIDT VERDER UIT

De Stichting Contactgroep Automatisering heeft in de afgelopen periode zes nieuw deelnemers welkom mogen heten. De Stichting voorziet dat in de komende periode veel financieel advieskantoren nog afhankelijker worden van het goed functioneren van hun automatiseringssystemen.

Stichting Contactgroep Automatisering

De Stichting Contactgroep Automatisering, CGA, is opgericht in 2016. Deelnemers aan de Stichting zijn ondernemingen die zich in brede zin richten op het verzorgen van advies-, administratie-, communicatie-, en ondersteunende applicaties voor financieel dienstverleners. Op dit moment maken 24 partijen deel uit van de Stichting. Bij meer dan 95% van de financieel dienstverleners in Nederland wordt momenteel gebruik gemaakt van één of meer applicaties van deelnemers aan de CGA.

De CGA heeft twee primaire doelstellingen te weten:

1. Het fungeren als centraal aanspreekpunt voor stakeholders die op efficiënte wijze overleg willen hebben met de gezamenlijke automatiseringsbedrijven die diensten leveren aan financieel dienstverleners;
2. Het stimuleren en bijdragen aan collectieve activiteiten die gericht zijn op het bevorderen dat financieel advieskantoren tijdig bewust worden van de consequenties die de algemene ontwikkelingen op het gebied van automatisering, digitalisering en informatisering voor de bedrijfsvoering van hun kantoren kunnen hebben.

Nieuwe deelnemers

In de afgelopen periode traden zes nieuwe automatiseringsbedrijven toe tot de Stichting, te weten: AWI, DDI, Dias Software, Eerste Stap, FinData en Solera.

Impact van automatisering wordt voor financieel advieskantoren steeds belangrijker

Michael Mackaaij, voorzitter CGA, "De digitalisering bij financiële dienstverleners wordt steeds meer een kritische succesfactor. We zijn een enorme weg gegaan vanaf het automatiseren van de kaartenbak en adviesprocessen naar waar we nu staan.

Het belang van goede automatisering tijdens het beheer en adviestraject groeit nog steeds. We hebben dat bijvoorbeeld tijdens de coronacrisis gezien toen aanbieders van hypothecaire kredieten in een hoog tempo, ieder voor zich, hun acceptatievoorwaarden hebben aangepast. Adviseurs die een groot aantal aanbieders in hun adviezen willen betrekken kunnen dit feitelijk alleen nog maar doen met behulp van vergelijkingsprogramma's die op dag basis met de actuele acceptatievoorwaarden werken.

We zien dat het al lang niet meer zo is dat financieel dienstverleners kunnen volstaan met één applicatie, maar dat zij gebruik maken van vele applicaties voor verschillende doelen. Er is dan ook een enorme groei van het aantal marktpartijen die deeldiensten leveren.

Daarbij helpt het dat de grote spelers al geruime tijd de strategische keuze hebben gemaakt om succesvol samen te werken met kleinere partijen die succesvolle deeloplossingen bieden. Hoewel er op deze manier een fijnmazig net komt van vele aanbieders met vele aanbiedingen, leidt het ook tot versnippering van kennis, en een behoefte aan kennisdeling over hoe er zo succesvol mogelijk samengewerkt kan worden tussen de leveranciers van applicaties.

Ook zien wij dat complexe vraagstukken op verschillende plekken terugkomen en beter centraal opgepakt kunnen worden. Ik denk dan bijvoorbeeld aan de noodzaak om het aantal documenten waarop het BSN van consumenten vermeld staat sterk terug te brengen en minimaal in een sterk beveiligde omgeving op te slaan. Ook onderhoud en nazorg, dat groeiende aandacht krijgt zal, zonder goede IT-omgeving, steeds lastiger worden om goed uit te voeren. Daarnaast verandert het proces van bemiddeling snel. Steeds meer data kan door de adviseur vanaf centrale locaties worden opgehaald waarbij deze data direct gevalideerd is en waarbij de adviseur niet langer afhankelijk is van het aanleveren van deze data door de consument.

In de gezamenlijke aanpak van de deelnemers kunnen actuele vraagstukken snel en adequaat worden opgepakt. Dit werkt efficiënt voor alle stakeholders en bevordert de efficiency van de keten als geheel.

Naast het zijn van gesprekspartner voor stakeholders zoals de AFM, HDN, SIVI etc., ontplooi wij in de komende tijd extra activiteiten in het kader van het vergroten van de algemene bewustwording bij het intermediair over wat de vele ontwikkelingen op het gebied van de digitale werkomgeving voor de bedrijfsvoering van deze kantoren kunnen gaan betekenen."

Hoevelaken, 15 juni 2020

Noot voor de redactie

Vanaf de oprichting in 2016 zijn er 24 ondernemingen deelnemer aan de Stichting Contactgroep Automatisering, een actueel overzicht is te vinden op onze website: <http://contactgroepautomatisering.nl/>

Per 1 juni Michael Mackaaij nieuwe voorzitter

Per 1 juni jl. is Michael Mackaaij de nieuwe voorzitter van de CGA. Michael Mackaaij was voorheen eigenaar van financieel advieskantoor MultiSafe. Op dit moment is hij eigenaar van automatiseringsbedrijf Verne en nexxbiz. Michael Mackaaij volgt hiermee Leon van Vliet op die in 2016 het initiatief heeft genomen om te komen tot oprichting van de CGA.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de heer Michael Mackaaij, voorzitter Stichting Contactgroep Automatisering, tel: 033- 254 20 11.