

ACT NOW!



VIP-Congres 2023:

# Digitale innovaties en toepassingen op een rij

VERDERE OPTIMALISERING VAN DE DIGITALE INFRASTRUCTUUR VAN FINANCIËEL DIENSTVERLENERS IS ESSENTIEEL VOOR HET BEHOUD VAN DE MAATSCHAPPELIJK WAARDEVOLLE FINANCIËLE (ADVIES)SECTOR. SAMEN MET DE CONTACTGROEP AUTOMATISERING ORGANISEERT VVP OP 4 JULI HET VIP-EVENT ACT NOW!, MET RUIM DERTIG PRAKTIJKSESSIES VAN FIN- EN INSURTECHBEDRIJVEN DIE EEN DOORLIJK GEVEN NAAR DE NIEUWE MOGELIJKHEDEN EN TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN IN DE (ADVIES)MARKT. EEN OVERZICHT.

SAMENSTELLING WILLEM VREESWIJK

# VIP-break-out sessies

ANVA, Justin Schlee

## De wonderde wereld van innovatie

Verzekeren is oersaai! Dat zou je zeggen als je kijkt welke innovaties we de afgelopen honderd jaar in onze sector hebben mogen ervaren. Echter, we zien nu dat er serieus stappen worden gemaakt: *digital assets* die verzekerd moeten worden of *IoT devices* die grote hoeveelheden data produceren en niet te vergeten de hype van 2023: ChatGTP. Hoe gaan we om met broodfondsen, deelscooters, *Tesla embedded insurance* en andere innovaties in onze sector. Justin Schlee van ANVA neemt je mee in de wonderde wereld van innovatie.

AWI, Paul Hijmans en Joost Roex

## Klantbeleving optimaliseren

Met behulp van het AWI-platform (AWI Orchestra) kun je de verzekeringsproducten inclusief business logica ontsluiten naar diverse gebruikers, zowel consumenten en zakelijke relaties als adviseurs en acceptanten. De *business rules* en premiereregels (*product engines*) zijn op één plek gedefinieerd, waarbij de aanvullende *business rules* inclusief logica naar jouw andere systemen ontsloten worden. Alle complexe *business rules* zijn vastgelegd, inzichtelijk en goed te ontsluiten naar andere applicaties in jouw IT-landschap.

Blueriq, Renee Albrecht en Sam Vermeule

## Hoe duurzaam is jouw waardeketen?

Ontdek hoe wij samen een duurzame toekomst (moeten) realiseren en ACT NOW!

De Europese Commissie heeft de *Corporate Sustainability Reporting Directive* (CSRD) goedgekeurd om de kwaliteit en transparantie van duurzaamheidsverslaggeving te vergroten. Grote ondernemingen moeten duurzaamheid integreren in hun bedrijfsvoering, rapporteren en laten controleren. Deze verplichtingen beïnvloeden de gehele waardeketen, inclusief kleinere bedrijven. Wat zijn de rapportageverplichtingen van de EU en gelden deze ook voor hypotheek, verzekeringen en pensioenen? Welke uitdagingen en kansen brengen deze verplichtingen met zich mee? Kennistechnologie kan helpen bij het bepalen van benodigde data, waar deze vastgelegd moet worden, wie deze deelt en hoe dit verwerkt wordt in rapportages over de gehele waardeketen.

Bugs Business, Pepijn Bakker

## Duizenden klanten, één platform

Informeel, beheer en communiceer met jouw klanten vanuit één platform. Verzekeren is vaak complex. Jij bent de persoon die jouw klanten vertrouwen. Jij geeft advies over welke risico's ze wel of niet verzekeren. Hoe mooi is het dat jij jouw advies en hun (ver)zekerbaarheid 24/7 inzichtelijk kan maken via een platform? Een platform dat specifiek voor de verzekeringsmarkt is ontwikkeld. Verbeter de datakwaliteit in jouw bedrijf en weet zeker dat je aan de zorgplicht voldoet. Laat zien wat jouw toegevoegde waarde is. Het Imago platform is er voor jou, je collega's én jouw klanten. Ontdek het tijdens het VIP-event van de CGA op 4 juli 2023.

Datakeeper, Joris Lange

## Maximalisatie klanttevredenheid

*Datakeeper* is een *digital identity wallet*. Met *Datakeeper* wordt het uitwisselen van gegevens veilig en makkelijk gemaakt en is de gebruiker/consument altijd volledig in controle over zijn data!

Alle brondata die via *Datakeeper* worden gedeeld zijn vooraf gevalideerd. Wat partijen ontvangen is dus fraudebestendig. *Datakeeper* deelt daarnaast alleen de minimale set van benodigde gegevens. Zodoende is de privacy van consumenten beter gewaarborgd. Uitgevers van data kunnen niet zien met welke partijen gebruikers hun gegevens delen. En data worden decentraal opgeslagen op de smartphone. Er is dus geen centrale database die eventueel *gehacked* kan worden. Joris de Lange demonstreert hoe *Datakeeper* werkt en hoe je jouw *customer journey* en klanttevredenheid kunt verbeteren!

DDi, Björn Heinen en Taseen Akhtar

## De kracht van AI

Artificiële intelligentie (AI) wordt vaak genoemd, maar begrijpen we echt wat het inhoudt en hoe dit waarde kan toevoegen aan de verzekeringsbranche? Marketingafdelingen communiceren enthousiast over AI, soms al voordat concrete oplossingen beschikbaar zijn. Bestaande oplossingen blijken slechts eenvoudige, wiskundige modellen. Maar wat is dan het verschil met AI? En hoe helpt dit de bedrijfsvoering?

Leer hoe AI jouw processen kan transformeren en jouw datakwaliteit en besluitvorming kan verbeteren. Werp een blik op concrete toepassingen, leer hoe het gaat helpen jouw collega's met het juiste bezig te laten zijn en ontdek het potentieel.

### *Dialog Group, Jan Verstegen met Antoinette Kalkman* **De Digitale Collega**

Een Digitale Collega neemt de repeterende taken over en helpt meerdere klanten tegelijkertijd, waardoor de medewerker meer tijd kan besteden aan de leukere, complexere of meer rendabele klantgesprekken.

Zien is geloven. Een kwart van alle bankgaranties die jaarlijks worden gesteld, worden verstrekt via Nationale Waarborg. De aanvraag door de klanten wordt begeleid door hun digitale collega Marjolijn. In deze sessie vertelt Nationale Waarborg hoe Marjolijn werkt, wat de overwegingen zijn om een Digitale Collega in te zetten en welke voordelen Marjolijn nu al brengt.

### *DIAS software, Soelimen Lafkiri* **Laat IT je business faciliteren**

Hoe zorg je ervoor dat IT je business faciliteert en niet dicteert? Kenmerkend voor onze markt is dat innovaties achterblijven, er veel verschillende IT-aanbieders zijn en er regelmatig verouderde technologie wordt gebruikt voor cruciale bedrijfsprocessen. Daardoor missen we als branche kansen! En dat kan anders. Vanuit DIAS Group laten we je zien wat de grootste oorzaken zijn van de IT-uitdagingen waar we als branche voor staan (en dat zijn er meer dan je denkt!), welke kansen we missen en hoe we dat kunnen verbeteren.

We nemen je mee in de laatste ontwikkelingen, delen onze visie en dagen je uit om daar onderdeel van te zijn. Want het lukt alleen als we de krachten bundelen. Kom naar deze sessie en profiteer van nieuwe kansen! Hij vormt een vervolg op de succesvolle sessie van vorig jaar: zet een winnende digitale strategie neer.

### *DocDigi, Rob Timmermans* **Compliant adviesrapport**

DocDigi is speciaal ontworpen voor kwaliteitsgerichte adviseurs. Je gebruikt je vertrouwde adviessoftware om berekeningen te maken en aanvragen te verzenden, net zoals je gewend bent. Vervolgens upload je het dossier naar DocDigi via je adviespakket. Indien nodig vul je het dossier verder aan, motiveer je specifieke keuzes. DocDigi gaat dan aan de slag met het schrijven van een adviesrapport in jouw gewenste stijl. Door gebruik te maken van DocDigi bespaar je tijd, verhoog je de kwaliteit, voldoe je aan de eisen van de toezichhouder en blijf je als vooruitstrevende hypotheekadviseur de concurrentie een stap voor.

### *Figlo, Nathan Brouwer met Martin Koot en Mirjam Fuchs* **Marktbrede prevalidatie in hele keten**

Martin Koot (MoneyView), Mirjam Fuchs (Yellowtail) en Nathan Brouwer (Figlo) brengen je op de hoogte van de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van prevalidatie. Met behulp van de actuele marktbrede acceptatiecriteria geleverd door MoneyView heeft Yellowtail de Hypact Validator ontwikkeld, een oplossing gebouwd op RuleCube. Figlo heeft de functionaliteit van de Validator beschikbaar gemaakt in Figlo Hypotheken.

De Hypact Validator fungeert als een *single point of definition* voor marktbrede acceptatieregels. Het evalueert meer dan zeventig voorwaarden per maatschappij en per product om te bepalen of een aanvraag passend is. Deze oplossing wordt inmiddels op diverse plekken in de gehele keten toegepast, bijvoorbeeld voor consumenten (Ingage robo-hypotheekadvies), adviseurs (Figlo Hypotheken), acceptanten/mid-office medewerkers (DAK Hypact Hub) en geldverstrekkers.



*Finly, Joost Heijligers*

### Haal meer uit je portefeuille!

Er zit veel meer in jouw portefeuille(s) dan je wellicht denkt. We laten je zien hoe je nog meer grip krijgt op je portefeuille(s). In deze sessie maak je kennis met de nieuwste mogelijkheden op softwaregebied. Je zorgt dat jij en jouw team steeds weten wanneer welke actie gewenst is. Het gehele klantcontactproces kun je strak stroomlijnen en grotendeels automatiseren. Dat levert jou veel tijd en efficiëntie op en geeft je daarnaast een overzicht van alle risico's, actiepunten en verkoopkanalen. En het combineert prima met je huidige software. Je bent van harte welkom!

*FinRust, Marco Kok*

### Financiële APK

Bij auto's inmiddels ingeburgerd en bij financiële zaken in opkomst: de APK of algemene periodieke keuring. Voor een financieel adviseur betekent dit een regelmatige toets van de financiële gezondheid en de risico's die een klant loopt. Dat klinkt mooi, maar hoe richt je hiervoor een snel én effectief proces op basis van brondata in? En hoe maak je hier een verdienmodel van? En wat levert het op? In deze sessie geeft Marco Kok vanuit zijn ervaring bij FinRust en KOK Advies antwoord op deze en andere vragen en reikt hij handvatten aan waarmee jijzelf morgen aan de slag kunt!

*Hypotheekbond, Dennes Roes en Jos van Driesum*

### In de broekzak van je klant

Wat als woonconsumenten eenvoudig al hun financiële behoeften op één plek kunnen beheren, zelfs onderweg? In deze sessie zie je hoe de nieuwe Uwkuis klantomgeving én app centraal staan bij een naadloze flow van beproefde en nieuwe oplossingen van diverse HFBG-labels: Elements' CRM, Fastlane Advies en PortefeuilleSignalen. Achter één inlog voor het hele kantoor, dat tijd wint voor waardevol, proactief advies. En altijd binnen handbereik voor hun relaties.

*Insurance Data, Lex de Bruijn*

### Signaleren en voorspellen

Tijdens deze sessie leer je de essentiële stappen van het Business Intelligence-proces kennen. We behandelen onderwerpen zoals dataverzameling, datarationalisatie, datacombinatie en datatoegankelijkheid. Ook verkennen we *dashboarding*, signalering en voorspellingen. Ontdek verschillende bronnen en technieken om waardevolle gegevens te verzamelen.

Lex de Bruijn laat je zien hoe je gegevens kunt valideren, filteren en transformeren voor betrouwbare informatie. Combineer diverse databronnen voor holistische inzichten en gefundeerde beslissingen. Maak ge-

gevens toegankelijk via rapporten, *dashboards* en *self-service analytics*. Gebruik *dashboards* om KPI's te volgen en trends te identificeren. Ontdek de krachtige mogelijkheden van signalering en voorspellingen met behulp van AI en historische data.

*Invers, Bart den Hollander*

### Open banking in 2023 en beyond

Het is inmiddels meer dan vijf jaar geleden dat PSD2 werd geïntroduceerd. Financiële diensten lopen achter op de meeste *Open Banking* marktontwikkelingen, maar beginnen langzamerhand de achterstand in te halen. Waar staat de markt anno 2023 en waar gaat het naar toe?

*Missing Piece, Tom van Gelder*

### Welcome to Live

Wherever you are. Welcome to Live. ICT is het hart van uw organisatie. Waar we tien jaar geleden gebonden waren aan ons bureau, kiezen steeds meer financiële dienstverleners de laatste jaren voor een digitale werkplek. Door het digitaliseren wordt het mogelijk plaats- en tijdsafhankelijk te werken. Dit werkt efficiënt, is kostenbesparend en veilig. Missing Piece denkt graag met u mee over digitalisering en is dé partij voor een stabiele en veilige ICT-omgeving.

*MoneyView, Martin Koot*

### Onafhankelijk advies lastig? Welnee!

Na jarenlang soebatten is er eindelijk een wettelijke definitie van wat 'onafhankelijk advies' genoemd mag worden. In de vakpers buitelen onheilsprofeten over elkaar: onduidelijk, onuitvoerbaar, het gevaar van wel zeggen maar niet doen, moeilijkmoeilijk, ach en wee... Martin Koot zet de ontwikkelingen op een rijtje en laat zien dat écht onafhankelijk productadvies helemaal niet ingewikkeld is.

*nexxbiz, Dirk-Jan Klinkhamer en Luuk Tegels*

### Innovatie in reken- en validatie-engines

Elke financieel dienstverlener heeft te maken met digitale transformatie. Het succes waarmee deze transformatie wordt vormgegeven, maakt het verschil tussen zelfstandig voortbestaan of niet. In de laatste jaren vindt er een enorme innovatie plaats in reken- en validatie-engines. Enerzijds door de inzet van nieuwe schaalbare technologie, anderzijds door nieuw ontwikkelde actuariële modellen.

Luuk Tegels (KPMG) geeft een overzicht van de laatste modelleringsinnovaties, praktisch toepasbaar voor de verzekeringsbranche. Met generieke modellering ontstaat een reken- en validatie-engine die zowel inzetbaar is voor premiecalculaties als voor de optima-

lisatie van het actuariële rapportageproces. Dirk-Jan Klinkhamer (nexxbiz) laat zien hoe de integratie in het nexxbiz-platform leidt tot een totaaloplossing waarbij de doorlooptijd van productvernieuwingen en de daarmee samenhangende kosten enorm worden verlaagd.

### *Omniplan, Maarten Boddeus en Linda Kuiper* **Engaged advice**

Als hypotheekverstrekkers willen we allemaal een *engaged* consument tijdens het hypotheekadviestraject. Maar wat betekent dat en hoe selecteren we die softwarefeatures die de consument echt belangrijk vindt en de adviseur ondersteunt? Wat is de *build trap* en hoe voorkom je slechte gebruikerservaringen?

Maarten Boddeus (Omniplan) en Linda Kuiper (Keen design) nemen je mee in de wereld van UX en product led design. Dit illustreren zij aan de hand van *Engaged Advice*; hoe te komen van concept naar oplossing? Leer, denk en participeer door een half uurtje in de huid van een product team te kruipen.

### *OneSurance, Dennie van den Biggelaar* **Actief Klantbeheer 2.0 met AI**

De juiste klanten op het juiste moment de juiste aandacht geven, dat maakt je organisatie toekomstbestendig. Meer adviseurs aannemen is niet schaalbaar en veel te duur; het slim inzetten van data en AI is een belangrijke sleutel tot succes. Maar hoe? AI-strategie Deny van den Biggelaar laat zien hoe OneSurance artificial intelligence nu al succesvol inzet bij volmachten en intermediairs. Zoals voor het berekenen van de *Customer Lifetime Value* en de kans op royement. Ook voorspelt onze AI per klant de *'next best polis'* wat leidt tot een hogere polisdichtheid. Ontdek ook hoe je *bleeders* buiten de deur houdt.

### *Ordina, Maarten Mughal en Timo Savenije* **Automatisering kredietaanvragen**

Kredietaanvragen verwerken is een uitdagend proces dat bedrijven vaak voor verschillende obstakels plaatst. Tijdens deze break-out sessie verkennen we de voordelen van het automatiseren van kredietaanvragen en hoe dit helpt efficiënter te werken, te voldoen aan wet- en regelgeving, zoals de AVG, en de veiligheid te waarborgen. Een van de belangrijkste voordelen van automatisering is de verbeterde efficiëntie en snelheid van het proces. Dankzij PSD2 en Account Information Services worden gevalideerde transactiedata en brondata uit verschillende overheidsbronnen geïntegreerd. Informatie wordt snel en accuraat verwerkt, wat leidt tot een significante toename van *first time right*.

### *Otherside at Work, Robert van Gils* **Slim en datagedreven samenwerken**

Inkomensverzekeringen vragen een zeer nauwe samenwerking tussen werkgever, adviseur, volmacht, risicodragers, schadelastbeheerder en arbodienst. Door onder andere marktconsolidatie en wetgeving ontstaat steeds meer behoefte aan een integrale benadering die sterk gedreven is door data en inzicht. Tijdens deze break-out laat Robert van Gils je zien hoe je dit efficiënt kunt organiseren.

### *PiM (by KPN), Annemiek de Joode en Robert Hordijk* **100% kloppende klantgegevens**

Vergeet wachtwoorden, gebruikersnamen, pasjes en formulieren. En breek als klant of bedrijf je hoofd niet langer over de beveiliging van gegevens. Want met PiM identificeert iedereen zich overal op dezelfde manier. Heel eenvoudig en makkelijk met je eigen smartphone. En persoonlijke gegevens en de identificatie zijn altijd optimaal beschermd. Zo is identificatie altijd super eenvoudig én veilig. Voor heel Nederland. PiM. Da's een slim ID.

Annemiek de Joode en Robert Hordijk nemen je mee in hoe de PiM app kan helpen in jouw proces, hoe de app werkt en waar je deze voor in kunt zetten.

### *Sector Orange, Bram Doveren en Quintin Nouwen* **Sneller en flexibeler samenwerken**

Infinios als fundament om sneller en flexibeler met elkaar samen te werken in onze branche.

De technologie ontwikkelt zich nog steeds razend-snel. Web 3.0 is gelanceerd en dat maakt een nieuwe inrichting van de keten mogelijk waarbij centrale systemen worden uitgeruild voor een netwerk. In deze presentatie kijken we naar de eerste toepassingen gebaseerd op deze nieuwe technologieën die nu al worden uitgerold. Op basis dit fundament wordt een nieuwe infrastructuur ontwikkeld voor de verzekeringsbranche. We gaan dieper in op het programma Transparante Schade Vrije Jaren (TSVJ) en de ontwikkelingen van distributie van volmacht productlogica en regels.

### *Stiply, Erik van Doorn* **Simpel digitaal ondertekenen**

Lijkt mijn met paint gemaakte handtekening voldoende op die van mijn ID? Er is veel onduidelijkheid over het digitaal aanvaarden van een hypotheek. Er zijn diverse organisaties die verschillende controles uitvoeren voordat een ondertekend contract definitief wordt geaccepteerd. Een veel gehoorde is de controle van de handtekening (gemaakt met paint) met de handtekening op een identiteitsdocument. Maar is dit anno 2023 nog wel nodig? Is de consument tegenwoordig niet anders gewend?



CT NOW!

**Tjip, Maarten de Jonge**  
**Slimmere klantreizen**

Maarten de Jonge laat je zien hoe het bereiken van meer loyalere klanten en efficiency samen op gaan. Met de *Smart Journeys* van TJIP krijgen consumenten en financieel dienstverleners beter inzicht en overzicht wat leidt tot betere keuzes rond het afsluiten en aanpassen van financiële producten. Als financieel dienstverlener kun je daarbij inspelen op behoeften van verschillende klanttypen inzake hun informatievoorziening en klantbedieningen – met en zonder advies of een combinatie daarvan. Bovendien kent *The Platform Engineer* een modulaire aanpak waarmee hun opdrachtgevers zeer gericht en efficiënt klantreizen innoveren. De *Smart Journeys* van TJIP zijn dus win/win. Ontdek de kracht van deze aanpak voor jouw organisatie.

**Topicus, Jeroen Heijnen**  
**Verduurzamen zonder obstakels**

Verduurzaming van de gebouwde omgeving is een belangrijk maatschappelijk thema. Toch blijft de versnelling die nodig is om de doelstellingen uit het Parijs-akkoord te behalen voorlopig uit. Veel bewoners weten niet waar ze moeten beginnen, hebben andere prioriteiten of hebben niet de financiële middelen en geldverstrekkers wachten op de exacte invulling van wetgeving.

Verduurzaming wordt met name tijdens het beheer van hun klanten nog niet breed ingezet onder hypotheekadviseurs. Gemeenten en overheden hebben moeite om de initiatieven met een locatie karakter te schalen. Wij durven groot te denken: wat als buurtparticipatie, AI-modellen met de meest optimale verduur-

zamingsopties, ideale financieringsopties, energiecoaches en aannemers samen komen op één platform? Kom luisteren en meepraten...

**WeGroup, Arjuna Bosch met Ronald Rongen**  
**Klantgericht, pro-actief adviseren**

Hoe gebruik je jouw klantdata optimaal voor een efficiënte en proactieve dienstverlening? Samen met onze partner ANVA bieden we een geïntegreerde aanpak voor effectieve risicoanalyses en adviezen op het gebied van schadeverzekeringen en preventie. Door uitgebreide koppelingen aan twee kanten zorgen we voor een enorme efficiëncyslag. Hiermee geef je je dienstverlening een boost, bespaar je tot 50 procent tijd en voorkom je fouten gedurende het hele proces. Ontdek hoe de nieuwste technologie van WeGroup naadloos aansluit op jouw ANVA inrichting. Wij maken innovatie beschikbaar voor iedereen.

**Yellowtail Conclusion, Mirjam Fuchs**  
**De toekomst van advies**

De breakout van Yellowtail Conclusion staat garant voor een flinke dosis inspiratie over de toekomst van advies. Welke digitale oplossingen gaan de markt transformeren en welke best practices zijn er al? We nemen je mee in de wereld van *early validation*, adviseren op basis van netto besteedbaar inkomen en ons innovatieve hypotheekalgoritme. Ook gaan wij verder in op de nieuwste technologieën als uitgangspunt voor het hybride hypotheekproces van nu. Al met al een *breakout* met volop inspiratie en informatie over hoe jij jouw adviesdiensten toekomst<sup>proof</sup> kunt maken. □

## VIP-Ochtendsessies

*SIVI, Catharina Noordenbos en Irene Deen-Tai*  
**Schermen van Adviseurs – goed gevuld**

Hoe zorgen we dat gegevens uit verstuurd berichten ook zijn opgenomen in de polisschermen van adviseurs? Binnen de provinciale distributie sturen aanbieders (verzekeraars en serviceproviders) berichten aan adviseurs (ADN, GRS en transactieberichten). Regelmatig komen niet alle gegevens uit deze berichten in de polisschermen van de adviseur terecht.

Speciaal voor de provinciale distributie gaat SIVI nu het gebruik van AFD-definities ten behoeve van de registratie van polissen uitrollen. Dit is een sterk vereenvoudigde variant van de werkwijze die nu binnen de Volmachtketen wordt uitgerold (Uniforme Inrichting Volmachtketen).

In deze sessie onder meer de voordelen van opstellen en gebruik van AFD-definities. Verder wordt ingegaan op het doel en aanpak van deze uitrol en de resultaten van de Pilot met Nh1816 en verschillende systeemhuizen.

*SIVI, Herman Lenferink & Robin Oostrum*  
**SIVI AFS – Volop in beweging**

In deze sessie een korte toelichting over SIVI AFS, maar vooral aandacht voor de vele projecten die in-

middels zijn en worden uitgevoerd. Onder andere projecten voor een API op basis van het SIVI AFS API-raamwerk, voor het inrichten van een database en de ontwikkeling van een proprietary API op basis van SIVI AFS uitgangspunten. Tevens een kort overzicht rond de ondersteuning die SIVI biedt voor SIVI AFS zoals project ondersteuning, AOS en de AFD 2.0 mappen voor onder andere Ockto, HDN, VNAB, VIA en Pensioenregister.

*HDN (Gerben Neven) en Aegon (Carla Hidding)*  
**Wijzigingsaanvraag bestaande hypotheek net zo eenvoudig als nieuwe aanvragen!**

Altijd al willen weten wat de ontwikkelingen zijn voor Actief Klantbeheer voor hypotheekadviseurs? Kom naar deze infosessie en hoor wat er speelt. Gerben Neven van HDN (Hypotheek Data Netwerk) vertelt over de marktontwikkelingen, wat er nu al mogelijk is op het gebied van actief klantbeheer en waarom dit prioriteit heeft voor HDN. Carla Hidding van Aegon Hypotheken geeft op haar beurt inzicht in wat de hobbels zijn als *first mover* en deelt de visie hoe adviseurs straks zelf aan Actief Klantbeheer kunnen doen vanuit hun eigen adviespakket. □



# VIP-innovatieplein

NAAST BOVENSTAANDE INNOVATIEPARTNERS ZIJN OOK ONDERSTAANDE PARTNERS AANWEZIG OP HET INNOVATIEPLEIN TIJDENS DE TWEEDE EDITIE VAN HET VIP-CONGRES ACT NOW! IN LEUSDEN.

## *Aplaza*

### **Digitaal is de norm**

Aplaza maakt het leven voor verzekeringsadviseurs gemakkelijker én goedkoper. Aplaza koppelt softwaresystemen van adviseurs met de extranetten van verzekeraars en serviceproviders. Hierdoor behoren het dubbel invoeren van gegevens en diverse tijdrovende administratieve handelingen tot het verleden. Alle klantgegevens zijn altijd up-to-date wat zorgt voor een betere dienstverlening tegen lagere kosten.

Op Aplaza zijn 58 verzekeraars/serviceproviders aangesloten en veertien softwareleveranciers. Dagelijks werken ruim 1.400 intermediairkantoren met onze software. Per intermediair levert dit gemiddeld meer dan 1.800 uur per jaar aan tijdsbesparing op.

## *DIAS Groep: Adviesbox*

### **Hypotheek en planning**

Adviesbox ondersteunt de financieel adviseur bij het opstellen van een financieel advies. Het berekenen van de maximale leencapaciteit met daarna het opstellen van een financieringsopzet met een lastenoverzicht is snel en eenvoudig met Adviesbox te doen. Maar ook het maken van een analyse op basis van netto besteedbaar inkomen op alle scenario's is met Adviesbox uit te werken tot een helder rapport.

## *Faster Forward*

### **Online business software**

Elements is de beste administratiesoftware voor financieel dienstverleners. Dagelijks ontzorgen we ruim 4.000 adviseurs bij 1.000 organisaties in de financiële sector. Van het verzekeringskantoor op de hoek tot landelijke adviesketens voor hypotheek en serviceproviders.

Iedere organisatie die werkt met Elements heeft één overzichtelijk systeem dat alle processen

stroomlijnt. Geen tijdrovende aanvragen en administratie, maar digitale communicatie met aanbieders, collega's en klanten. Zo blijft er meer tijd over voor persoonlijk advies en klantcontact.

## *Ockto*

### **Datagedreven klantacceptatie**

Succesvolle digitalisering gaat veel verder dan bestaande processen in een digitaal jasje gieten. Het is opnieuw bedenken: wat hebben we écht nodig om een product of dienst te leveren en wat is de consument bereid daarvoor te doen? De consument verwacht dat het aanleveren van gegevens gemakkelijk, snel en digitaal kan. Volkomen veilig ook. Met Ockto bundelen we gegevens tot een gevalideerde dataset die rechtstreeks bij de bron wordt opgehaald.

We zijn er trots op dat dankzij Ockto al veel (financieel) dienstverleners met succes nieuwe datagedreven producten hebben gelanceerd. En dat zij daarmee hun processen hebben versneld en vereenvoudigd. Dat is gunstig voor de dienstverlener én voor de consument. Ook is het steeds vaker mogelijk om real-time een klantbeoordeling uit te voeren (STP).

## *Postex*

### **Volledige ontzorging**

Postex ontzorgt je volledig qua efficiency, security en compliance. Onze beloftes:

- Autonom Cloud platform
- Geregistreerde verzendadministratie
- Add-ons zoals iDEAL
- ISAE 3402 type II & ISO 27001
- Unieke polisvoorwaarden oplossing via een duurzame drager, ISAE-proof
- eSEAL garandeert originele staat documenten
- Hogere klanttevredenheid ■