

KEN JE VAK!

U zult de term PSD2 de komende tijd steeds vaker tegenkomen. Deze Europese richtlijn heeft ook invloed op de wijze waarop u als financieel dienstverlener werkt. PSD2 maakt de weg vrij tot het delen van (financiële) data.

PSD2 maakt weg vrij tot het delen van data

PSD2 staat voor *Payment Service Directive 2*. Het gaat hier om Europese regelgeving die ook in de Nederlandse wetgeving ingevoerd moet worden. Wanneer we ingewikkelde wet- en regelgeving proberen samen te vatten tot wat voor de dagelijkse praktijk van uw kantoor van belang gaat worden, dan gaat het om het volgende.

Al uw klanten hebben een bankrekening. Via deze bankrekening krijgen zij inkomsten en doen zij betalingen. Die bankrekening bevat waardevolle informatie. Als u deze rekening mag inkijken, ziet u exact wat de inkomsten en uitgaven van uw klanten zijn. Maar ook kunt u exact zien waaraan de klant zijn inkomsten uitgeeft.

Leun eens achterover en bedenk wat u allemaal kunt doen als u de inhoud van de bankrekeningen van uw klanten kunt inzien. De een zal op de gedachte komen om te gaan analyseren waar klanten voor bepaalde diensten te veel betalen om vervolgens deze klanten gerichte aanbiedingen te doen

'Naarmate de consument meer direct profijt ervaart van het delen van data, zal hij daar eerder toe overgaan'

waar hij de betreffende producten of diensten voordeliger kan inkopen. De ander zal bedenken dat het wellicht mogelijk is om de klant die op een vliegveld loopt, te waarschuwen dat hij nog geen reisverzekering heeft gekocht.

FINANCIËLE SITUATIE IN BEELD

Maar blijf ook eens dicht bij uw werk als hypotheekadviseur of adviseur van levensverzekeringen. Artikel 4:20 Wft kunt u natuurlijk dromen. Dat beroemde artikel dat voorschrijft dat u bij advies zich moet verdiepen in de kennis en ervaring, doelstellingen, financiële situatie en risicobereidheid van uw klant.

Om die financiële situatie in beeld te brengen, moet u voor veel financiële producten inzicht hebben in de vermogenspositie en het inkomen van uw klant en diens partner. Maar ook van de uitgaven. Allemaal met het doel dat u een verantwoorde calculatie kunt maken wat uw klant bij bepaalde calamiteiten of levensfasen nodig heeft om het verlies aan inkomen op te vangen. Het vergt veel werk om deze vragen goed te kunnen beantwoorden. Uw klant moet allerlei gegevens opzoeken. U zult mogelijk aan de hand van Nibud-cijfers calculaties gaan maken wat 'gemiddelde klanten' – die lijken op uw klant – aan uitgaven doen.

Maar stelt u zich nu eens voor dat u inzage krijgt in de betaalrekening van uw klant. Niet alleen de afschriften van deze maand. Maar bijvoorbeeld over de afgelopen drie jaar. U hoeft dan niet langer te werken met aannames en maatmensen.



Maar u krijgt een exact beeld van de specifieke situatie van uw klant.

VINGER AAN DE POLS

We maken het nog mooier. U krijgt niet alleen het beeld over het financiële verleden van uw klant. Maar u kunt de klant ook in de toekomst financieel volgen. Waardoor u permanent de financiële vinger aan de pols kunt houden. Trends, die afwijken van de scenario's die u heeft gemaakt bij het maken van uw advies, kunnen direct worden gesignaleerd en maken het mogelijk dat u snel contact kunt zoeken met uw klanten. Zodat er voor de klant nog voldoende tijd is om tijdig noodzakelijke aanpassingen aan te brengen in zijn uitgaven en inkomsten.

Natuurlijk is het niet doenlijk om van al uw klanten al die bankafschriften stuk voor stuk door te nemen. Dat is alleen mogelijk wanneer dit geautomatiseerd gebeurt. Software die intelligent kijkt naar al die mutaties en u signalen geeft die voor uw adviesfunctie relevant zijn.

DATA DELEN

Er is wel een probleem. Al die waardevolle data zitten bij de banken en die banken zijn zich zeer bewust van de waarde van die data. Ze popelen om die waarde verder te verzilveren. Los van allerlei privacyregels is het laatste wat zij willen deze data met anderen delen. Toch is dat precies wat PSD2 gaat afdwingen.

Want dank zij PSD2 wordt een nieuw type dienstverlening mogelijk. Namelijk die van de 'rekening-informatiediensten'. *Mits de klant daartoe toestemming verleent* zullen nieuwe dienstverleners in staat worden gesteld om rekeninginformatie van een of meer bankrekeningen te gebruiken voor een door hen te ontwikkelen toepassing. Bijvoorbeeld voor het maken van financiële scenario's. Belangrijk hierbij is dat banken bij wet verplicht worden de rekeninginformatie toegankelijk te maken voor derden. Banken kunnen deze informatie dus niet afschermen. Ook wat zij hiervoor aan kosten in rekening mogen brengen, is bij wet geregeld.

De consument krijgt dus het recht om zelf te bepalen welke partijen toegang krijgen tot de informatie van zijn bankrekening. Is dat raar? Nee eigenlijk niet. Want ook nu kan die consument

In tien stappen naar meer efficiency

De Contactgroep Automatisering is een Stichting waarbij zestien aanbieders van software zijn aangesloten, die zich richten op zelfstandige financieel advieskantoren. Het doel van de Stichting is enerzijds om als platform te functioneren voor stakeholders die efficiënt overleg willen hebben met automatiseerders. Anderzijds beoogt de Stichting om financieel adviseurs te stimuleren beter gebruik te maken van automatisering en software, waardoor de kwaliteit van de advisering verhoogd kan worden en/of de kosten van dienstverlening kunnen worden verlaagd. Dit jaar verzorgt de Stichting in VVP een serie direct toepasbare artikelen. Meer informatie: www.contactgroepautomatisering.nl

prints maken van al zijn bankafschriften en deze aan een door hem vertrouwde partij afgeven met de opdracht bepaalde analyses of adviezen te geven. Het nieuwe zit niet zozeer in het kunnen delen van informatie maar in de geautomatiseerde wijze waarop deze informatiedeling zal plaatsvinden en het feit dat deze informatie door de consument vanuit de bron – in dit geval de bank – aan derden ter beschikking wordt gesteld.


DATA DELEN

De nieuwe wetgeving moet per 18 januari 2018 in de lokale wetgeving van de EU-lidstaten zijn opgenomen en zal per die datum van kracht zijn. De algemene verwachting is dat dit razendsnel zal leiden tot een nieuw type bedrijven en initiatieven. Allemaal zullen ze vechten om de gunst van de consument. Want alleen met toestemming van die consument krijgen zij toegang tot de data waarmee deze platforms kunnen werken. De nieuwe situatie biedt mogelijkheden voor de introductie van diensten om het financieel bewustzijn van consumenten te vergroten. Waaraan geeft de consument nu het meeste geld uit? Waar betaalt hij te veel? Op welke posten kan hij het makkelijkst besparen? De mogelijkheden zijn groot.

Of alle consumenten dit willen? De toekomst zal het leren. Naarmate de consument meer direct profijt ervaart van het delen van gegevens, zal hij daar makkelijker toe overgaan. Mits hij maar de zekerheid heeft dat zijn gegevens niet voor een ander doel worden gebruikt dan waarvoor hij deze ter beschikking heeft gesteld.

MEEGAAN MET TECHNOLOGISCHE ONTWIKKELING

Hoe zit het dan met uw positie als financieel adviseur? Die positie is en blijft krachtig. Mits u in uw onderneming maar mee blijft gaan met de technologische ontwikkelingen. Alle automatiseringsbedrijven volgen de ontwikkelingen die PSD2 mogelijk maakt op de voet. Ons advies: volg de berichten van uw softwareleveranciers over de ontwikkelingen rondom PSD2. U krijgt er allemaal mee te maken! ■

powered by  Contactgroep
Automatisering