

'Verdieping advies door koppeling AdviesPlanner en Finix' Optima Holding: zien hoe advies is opgebouwd

Door de koppeling van de softwarepakketten van Omniplan en Finix, kan financieel dienstverlener Optima Holding haar relaties nóg beter bedienen. Commercieel manager Mark de Rijke: "Met behulp van de AdviesPlanner van Omniplan kunnen onze adviseurs gerichter en breder adviseren en relaties eenvoudig een jaarlijkse update geven over zijn of haar financiële situatie. De AdviesPlanner maakt het 'nieuwe werken' niet alleen mogelijk, maar ook inzichtelijk voor onze relaties."

Maandagochtend, vijf over half negen. Commercieel manager Mark de Rijke (Voorburg 1973) is al ruim een uur aan het werk op het kantoor van Optima Holding in Hardinxveld-Giessendam (vlakbij Dordrecht). Hij verlaat pas rond half zes het pand weer om zich te voegen bij zijn vriendin en negenjarige zoon. De Rijke werkt sinds juni bij Optima Holding, een organisatie met vijf businessunits; Verzekerings Unie, Huis & Hypotheek, Support Verzekerd, Het Assuradeuren Huis (een volmachtbedrijf voor leven- en schadeproducten) en InterFinanceNed.

Grote speler

Optima Holding opereert sinds begin 2010 onder haar huidige naam en is ontstaan uit een franchise-organisatie die binnen korte tijd is uitgegroeid tot één van de grootste spelers op de markt voor financiële dienstverlening in Nederland. In cijfers betekent dit dat Optima Holding beschikt over een verzekeringstak met 55 adviseurs en 238.000 relaties, 700 hypotheek- en assurantiebedrijven die gebruik maken van de servicediensten en de franchise-organisatie Huis & Hypotheek met 52 kantoren.

Korte lijnen, betere service

Adviseurs kunnen zich bij een van de businessunits van Optima Holding aansluiten en zo profiteren van vele schaalvoordelen. Vanuit het hoofdkantoor worden alle zelfstandige kantoren bediend. "Door op één locatie alle disciplines te concentreren, kunnen we letterlijk bij elkaar binnenlopen. De lijnen zijn kort, daardoor regelen we alles altijd heel snel", licht De Rijke toe. Aan hem als commercieel manager de taak om voor alle 'takken' voordelige inkoopafspraken te maken. Een recent voorbeeld hiervan is de afspraak met Omniplan. Adviseurs kunnen een koppeling maken tussen de AdviesPlanner en de bestaande Finix-software welke zij gebruiken. Door het in één pakket aan te bieden, is het bovendien scherp geprijsd. Een erg prettig bijkomend voordeel!

Veranderende markt

Het uitgebreide takenpakket van De Rijke bestaat uit meer dan alleen het maken van inkoopafsprake. Zijn dagen vullen zich ook met afspraken met verzekeraars & dienstverleners, het inventariseren van behoeften en wensen vanuit de kantoren én het bedenken en uitwerken van nieuwe producten. "Voorheen had ik mijn eigen bedrijf, maar na ruim tien jaar zelfstandigheid was het tijd voor een nieuwe uitdaging binnen deze zeer sterk veranderende markt. Meebouwen aan en actief meedenken met een organisatie als Optima Holding in deze tijd is geweldig."

Sommigen niet uitgerust voor nieuw betaalmiddel

De oprichting van Optima Holding in de huidige vorm kwam op een moment dat de adviessector ingrijpend aan het veranderen was. Het betalingsmodel van adviseurs lag onder vuur; ondoorzichtige en soms dubieuze provisies moesten plaatsmaken voor transparante uurtarieven en directe facturen aan onze relaties. De Rijke: "Provisies zijn natuurlijk niet verboden, maar het heeft wel onze voorkeur om netto producten te leveren voor een vaste fee of uurtarief. Daar ligt ook een belangrijke rol voor mij als manager, want niet iedereen wil of kan daaraan meewerken. Gedeeltelijk een cultuuromslag, maar ook vaak pure logistiek als een organisatie bijvoorbeeld softwarematig niet is uitgerust om op deze nieuwe manier te werken."

AdviesPlanner voor 'nieuwe werken'

De koppeling die nu mogelijk is met de AdviesPlanner van Omniplan dient vooral om deze nieuwe manier van werken mogelijk én zichtbaar te maken. "De software van Finix voldoet aan alle wettelijke voorwaarden voor compliance. Door de software van Omniplan eraan te koppelen is er meer diepgang mogelijk en kunnen de adviseurs aan hun relaties laten zien hoe het advies is opgebouwd. In de AdviesPlanner kunnen meer variabelen worden ingevoerd, zodat een adviseur eenvoudig aan zijn relatie kan laten zien hoe bijvoorbeeld het pensioen zich ontwikkelt. Door het wijzigen van één variabele in de AdviesPlanner zijn de gevolgen op het totaalplaatje direct zichtbaar. Een adviseur kan heel gemakkelijk een update maken voor zijn relatie en alles tegelijkertijd blijven monitoren. Dit is allemaal zoals de AFM het ook verplicht en met deze software maken we het ook daadwerkelijk zichtbaar. Zo zien onze relaties ook waar zij voor betalen: een betrouwbaar, passend en toekomstbestendig advies."