

Nieuwe kansen voor pensioenplanning door fintech

Het wordt steeds belangrijker om als individu zelf beslissingen te nemen over pensioen, financiën en werk. De overheid legt meer risico's bij het individu en een steeds flexibelere arbeidsmarkt vraagt meer van werkenden. Beter inzicht in de eigen situatie en ondersteuning van keuzes worden daarmee belangrijker. Deze ontwikkeling gaat samen met het ontstaan van mooie apps voor planning van financiën en pensioen. Hoe maken we optimaal gebruik van deze nieuwe mogelijkheden?

**PETER LAPPERRE, ZELFSTANDIG ADVISEUR STRATEGIE EN BEDRIJFSVOERING PENSIOENDIENSTEN
ALWIN OERLEMANS, CHIEF STRATEGY OFFICER BIJ APG
BENEDICT DELLAERT, HOOGLERAAR MARKETING AAN DE ERASMUS SCHOOL OF ECONOMICS EN LID VAN DE RAAD VAN TOEZICHT VAN INDEPENDER**

Consumenten zullen in de toekomst beter voorbereid moeten zijn om de gevolgen van arbeidsongeschiktheid, werkloosheid, scheiding, pensionering of andere familiegebeurtenissen zelf op te vangen. In de programma's van veel politieke partijen voor de Tweede Kamerverkiezingen in maart staan nieuwe plannen om voorzieningen te individualiseren. Pensioenfondsen hebben grote stappen gezet om deelnemers beter te bereiken met praktische pensioenportalen. De uitdaging is de volgende stap te zetten zodat consumenten beter hun eigen toekomst kunnen overzien op werk en inkomen op momenten dat het voor hen van belang is. Zo ontstaat er een handelingsperspectief en kunnen keuzes ten aanzien van pensioen, financiën en werk makkelijker worden gemaakt.

Integrale financiële planning waarbij alle inkomens- en vermogenscomponenten van huishoudens betrokken worden geeft mogelijkheden om een goed beeld te krijgen van de inkomenspositie en risico's door de tijd heen. Hierbij gaat het zowel om collectieve voorzieningen zoals de verwachte uitkeringen vanuit de overheid bij arbeidsongeschiktheid en basis-

pensioen (AOW) en het opgebouwde werknemerspensioen, maar ook aanvullende individuele pensioenpolissen en eigen vermogen. In de praktijk krijgt financiële planning aandacht bij levensloopgebeurtenissen rond overlijden, relatie en familie en bij veranderingen in werk, zoals bij reorganisatie of ontslag. Ook de werkgever heeft baat bij werknemers die weten hoe ze ervoor staan, zowel in goede tijden als bij reorganisatie¹. Werk als bron van inkomen, en daarmee de kansen op de arbeidsmarkt, vormt een belangrijke factor bij het maken van een financieel plan. Integrale financiële planning bestaat dan ook uit het centraal stellen van de consument en het samenbrengen van diens positie op het gebied van sociale voorzieningen en pensioen, de eigen middelen, het eigen huis en de waarde van het menselijk kapitaal. Dit zien we ook terug in financiële plannings- en beleggingstheorie².

Technologische ontwikkelingen en toepassingen in de financiële sector komen samen in fintech. Nieuwe technologie biedt kansen om dienstverlening op het gebied van financieel advies toegankelijker te maken. Meer en betere data

Laat zien dat de belangen van de consument over een lange termijn centraal staan



Alwin Oerlemans



Peter Lapperre

Bescherming
persoonlijke data
verdient veel
aandacht

over de persoonlijke situatie en wensen van de consument kunnen sneller (en dus goedkoper) worden verzameld en betere analysetechnieken staan ter beschikking om op basis van deze informatie tot een beter inzicht in de mogelijkheden te komen. Hier liggen ook interessante combinaties met advisering over arbeidsmarktperspectief en HRtech. Zoals de consument op medisch terrein veel informatie kan verzamelen maar voor een goed advies naar de huisarts gaat, blijft de financieel adviseur gewenst voor een degelijk financieel plan. Met kunstmatige intelligentie ('artificial intelligence' of 'AI') zal de kwaliteit van het digitale advies de komende jaren steeds beter worden. Consumenten zijn en blijven echter uniek. De verschillen tussen mensen wat betreft gezins- en leefsituatie, wensen en verwachtingen, leeftijd, opleiding, inkomen en arbeidsmarktperspectief zijn groot, waardoor generiek advies niet wenselijk is. Voor veel mensen (en zeker voor de lagere en midden inkomens) is inzicht in collectieve voorzieningen in combinatie met arbeidsinzetbaarheid de hoofdzaak. Voor anderen bevat financiële planning juist ook de eigen middelen en de waarde in het eigen huis. Integrale financiële planning vraagt dus om een gedifferentieerde benadering.

Op fintech-gebied zien we de opkomst van productvergelijkers, huishoudboekjes, financiële planningstools (o.a. bij pensioen en hypotheek) en beleggingshulpmiddelen, zoals robo-advies. Door digitalisering wordt beleggingsadvies sneller bereikbaar voor de consument. De afgelopen vijf jaar zien we een sterke opkomst van robo-advies in met name Angelsaksische landen. De kern van robo-advisering wordt gevormd door een algoritme dat op basis van de risicopreferentie en kenmerken van de klant een allocatievoorstel doet voor de beleggingen van de klant. Nieuwe en bestaande vermogensbeheerders zetten deze op om toegang te krijgen tot (nieuwe) klanten en hun vermogen. Inmiddels zijn tientallen

partijen op dit terrein actief zoals wealthfront.com, betterment.com en futureadvisor.com in de VS en pritle.nl in Nederland. Op het gebied van financiële planning zien we partijen als mint.com, mijngeldzaken.nl en themoneyer.nl. Aan de pensioenkant zien we apps bij pensioenuitvoerders en nieuwe initiatieven zoals pensioenpod.nl. Op hypotheekgebied zijn er nieuwe aanbieders zoals hypotheek24.nl die geheel gedigitaliseerd werken. Daarnaast zijn er startups op het gebied van data zoals dappre.com en digitale gidsen voor de consument, zoals kandoor.nl. Productvergelijkers zoals independer.nl zijn al vele jaren actief. Ook op het terrein van de arbeidsmarkt ontstaan nieuwe tools die werknemers helpen bij beslissingen over werk en financiën, zoals tiptrack.nl. Regelgeving zoals PSD2, een uitbreiding van een Europese richtlijn voor betaaldiensten, geeft andere aanbieders dan banken vanaf 2018 toegang tot de betaaldata van consumenten als deze dat wensen. Al deze ontwikkelingen maken duidelijk dat technologie het combineren van informatie over pensioen, financiën en werk steeds makkelijker maakt. Integrale financiële planning komt daarmee binnen bereik van de gemiddelde consument.

Op het terrein van de digitale adviseur zijn er nog vele vragen te beantwoorden. Net als bij medische kwesties de dokter essentieel blijft, zullen digitale planningstools niet direct de financieel of arbeidsmarktadviseur vervangen. De consument zal echter met zelfmanagement beter zicht krijgen op zijn of haar situatie op het moment dat er persoonlijke vragen zijn over pensioen, financiën of werk. Vraagstukken rond databescherming verdienen hierbij veel aandacht. Het gaat om de bescherming van privacy, maar ook om borging van de zelfbeschikking en ontplooiingsmogelijkheden. Het is niet de bedoeling dat het delen van persoonlijke informatie door de consument leidt tot beperkingen vanwege het

[eindnoten]

- ¹ Siesling, Dirk-Symon (2015), Toekomstbestendig pensioenstelsel met werkgever als nieuwe paternalist, Pensioen Magazine, december 2015, p. 28-31.
- ² Corrigan, Joshua, and Wade Matterson, 2009, A Holistic Framework for Life Cycle Financial Planning. Milliman Research Report.
- ³ Peter Lapperre, Alwin Oerlemans en Benedict Dellaert, 2016, Effectieve ondersteuning van zelfmanagement voor de consument, Netspar Design Paper 65, www.Netspar.nl, november 2016.

profiel dat met deze gegevens ontstaat. Een dilemma hierbij is hoe de consument zelf met de nieuwe mogelijkheden zal omgaan. Ervaringen met social media als Facebook laten zien dat consumenten (te) snel hun vertrouwen schenken aan toepassingen die ze graag willen gebruiken (en de voorwaarden die aanbieders aan het gebruik stellen zonder nadenken accepteren). Juist hier liggen nieuwe kansen voor de financiële sector tot herstel van vertrouwen. Zorgplicht krijgt met big data en digitale advisering een nieuwe invulling. Op dit terrein liggen er uitdagingen voor aanbieders, adviseurs, toezicht en overheid.

In een recente Netspar paper³ over zelfmanagement voor de consument worden de vraagstukken waar consumenten, aanbieders (van producten en advies), toezichthouders en overheid mee te

maken hebben nader uitgewerkt. Essentieel is dat dienstverleners het vertrouwen van consumenten winnen door te laten zien dat de belangen van de consument centraal staan en volledig, goed en over een lange termijn behartigd kunnen worden. De dienstverlener die dit kan waarmaken, wordt een vertrouwde adviseur die voortdurend weet wat er speelt en dichtbij de consument staat. Maatwerk op het gebied van financiële en arbeidsmarktdiensten is het uitgangspunt. Eventueel kan dit worden verbreed naar woon- en zorgdiensten. Voor het realiseren van deze nieuwe relatie (of partnership) tussen consument en dienstverlener zijn nieuwe businessmodellen nodig die zich ontwikkelen in een ecosysteem van organisaties die samen de bouwblokken creëren voor deze wereld. Fintech-bedrijven laten nu al zien hoe deze toekomst eruit kan komen te zien. ←



Benedict Dellaert

Net als
afgelopen jaren
weer unieke
line-up van
topsprekers!

19^e PBM Pensioensymposium Pensioen in Transitie

18 mei 2017, 15.00 - 20.30 uur

Locatie: Planetarium,
Amsterdam-Zuidoost,
fraai gelegen in het
Gaasperpark, met ruime
parkeergelegenheid
en direct bij het
openbaar vervoer!

Pensioen Bestuur
& Management

www.pensioenbestuurenmanagement.nl