

Thema Financiële Planning in de praktijk

Achtergrond en toepassingsmogelijkheden van de Private Wealth Navigator

Evelien Groothuis in gesprek met Thimo Rietveld, directeur en founder van PrivateWealthSupport over de achtergrond en de toepassingsmogelijkheden van de Private Wealth Navigator.

Vanuit welke behoefte is de Private Wealth Navigator ontwikkeld? ‘Die vraag wordt mij vaker gesteld, er is en was immers al financiële planningssoftware op de markt. Toch constateerden wij circa drie jaar geleden dat de bestaande software op een aantal fronten onvoldoende toepassingsmogelijkheden hebben. Met name op het terrein van planningsmogelijkheden voor de DGA en de correlatie tussen de BV en de privé situatie. Daarnaast is de bestaande planningssoftware vooral gericht op de particuliere Retail consument. Daar is uiteraard niets mis mee, maar voor de meer vermogende particulier/ondernemer zijn er binnen de bestaande software onvoldoende mogelijkheden om ook het vermogensmanagement mee te nemen, iets wat voor dit segment zeer relevant is. Tenslotte constateerden wij dat veel gebruikers bestaande software onvoldoende transparant en te omslachtig in gebruik vinden. Voor ons voldoende redenen om te onderzoeken of er vraag zou zijn naar een alternatief’.

Gelet op de geboorte van de Private Wealth Navigator heeft dit onderzoek jullie tot de conclusie gebracht dat er voldoende vraag was naar een alternatief? ‘Dat klopt inderdaad. Al weet je dat natuurlijk nooit zeker. Maar al tijdens de ontwikkelings- en testfase kregen we van veel potentiële gebruikers enthousiaste feedback over de toepassingsmogelijkheden. Vooral de snelheid van invoer en transparantie stelde men zeer op prijs. Ook het feit dat de Private Wealth Navigator ontwikkeld is binnen Excel kreeg en krijgt veel enthousiast onthaal. Het is toch voor vrijwel iedereen een bekende omgeving waarin mensen veel werken. Uiteraard zijn alle berekeningen



gevalideerd en gecodeerd. Gebruikers hoeven in het geheel geen verstand te hebben van formules of anderzijds: de Private Wealth Navigator ‘gebruikt’ Excel feitelijk slechts als omgeving om te draaien. Ik roep wel eens vaker dat wij meeliften op de vele tienduizenden manjaren inspanning van de Microsoft mensen uit Silicone Valley. We hebben ook niet voor niets een partnership met een Microsoft certified partner. Een ander voordeel van Excel is dat de dataopslag van klantgegevens niet op een externe server van ons wordt opgeslagen. De gebruikers slaan de klantgegevens op de eigen server op. Iets wat in deze tijd voor veel organisaties –gelet op de privacy gevoeligheid – hoge prioriteit heeft.’

Jullie richten je met de Private Wealth Navigator als ik het goed heb begrepen vooral op de hoog opgeleide financiële- en fiscaal adviseurs. Komt dat omdat het programma dit vereist? ‘Deels. En dan niet om de reden dat het programma ingewikkeld is in het gebruik. Integendeel. Maar wel omdat we weten dat de hoger opgeleide adviseur enerzijds meer eisen stelt aan aspecten als transparantie en anderzijds hebben deze

adviseurs gemiddeld gesproken meer klanten in hun portefeuille die aansluiten bij de doelgroep waarvoor wij de Private Wealth Navigator hebben ontwikkeld. Wat die transparantie betreft hebben wij de ervaring dat hoog opgeleide adviseurs zeer kritisch zijn op de uitkomsten van de berekeningen. En terecht. Men wil weten hoe een berekening tot stand komt, ook omdat dit de communicatie naar de klant veel sterker maakt. En juist aan dit aspect hebben wij zeer veel aandacht besteed. Het mocht in geen geval een 'black box' worden waarbij adviseurs het spoor bijster raken. Het is een applicatie ontwikkeld vanuit én voor de praktijk met enkele unieke eigenschappen, waaronder automatisch dividendbeleid vanuit de BV bij tekorten in privé en een geautomatiseerde Strategische Asset Allocatie. Daarnaast maakt een zogenaamde Monte Carlo Simulatie standaard onderdeel uit van de applicatie waarmee mede beoordeeld kan worden of een bepaald risicoprofiel bij de klant past.'

Houden fiscaal adviseurs zich eigenlijk wel bezig met financiële planning? 'Steeds meer constateren wij. En terecht, want de behoefte bij de klant is er zeker. Veel (standaard)diensten worden gedigitaliseerd. Ook binnen de accountantsbranche en fiscale adviespraktijk. Tegelijkertijd neemt de behoefte aan echt persoonlijk financieel advies en inzicht toe. Onzekerheid over de financiële toekomst wordt veroorzaakt door zaken als de economische crisis, de tekorten bij pensioenfondsen, de fluctuaties op de beurs en de vele fiscale veranderingen. Met een goed inzicht in de financiële (on)mogelijkheden kan die onzekerheid worden gereduceerd en kan richting gegeven worden aan wensen en doelstellingen. Financiële planning is naar mijn mening iets wat veel accountants- en belastingadvieskantoren nog veel te weinig als 'standaarddienst' aanbieden.'

Met welke ontwikkelingen komen jullie nog met betrekking tot de Private Wealth Navigator? 'Eerlijk gezegd staan er niet veel spannende zaken meer op stapel. De Private Wealth Navigator is in de afgelopen drie jaar doorontwikkeld tot de volwassen applicatie die het nu is. Er zijn nu circa 120 planningsonderwerpen beschikbaar. Maar

hoe geavanceerd het onder de motorkap ook is, het blijft in de kern niet meer dan een zeer uitgebreide rekenmachine. En los van de fiscale aanpassingen die jaarlijks plaatsvinden, was 1 +1 in het verleden 2 en dat zal ook in de toekomst zo blijven. Ik wil hier maar mee zeggen dat het overgrote deel van de algoritmen niet meer aangepast hoeft te worden. We hebben er ook bewust voor gekozen om geen onnodige ballast aan het programma toe te voegen, daar zit de over het algemeen zeer pragmatisch ingestelde adviseur niet op te wachten. Die wil uiteindelijk inderdaad die heel uitgebreide rekenmachine waarmee hij/zij snel inzicht kan geven in de huidige en toekomstige financiële positie van de klant. En omdat we ons bewust hebben beperkt tot dat uitgangspunt én gebruik hebben gemaakt van de Microsoft Office omgeving hebben we de gebruiksprijs ook heel concurrerend kunnen houden.'

Nog een laatste vraag. Kan de Private Wealth Navigator ook door de klant zelf worden geraadpleegd? 'Daarmee bedoel je waarschijnlijk of de klant zelf zijn planning kan maken? Niet in de zin dat het een webbased applicatie is met een klantlogin of iets dergelijks. Ik geloof zelf eerlijk gezegd niet zo dat klanten massaal zelf hun financieel plan gaan opstellen. Allereerst is mijn eigen ervaring dat klanten wel willen weten hoe ze er in de toekomst financieel voor staan, maar zelf veel inspanningen leveren hebben ze er niet voor over. Daarnaast blijft financiële planning echt wel vakwerk en is de intrinsieke interesse voor financiële en fiscale issues niet heel sterk aanwezig bij de gemiddelde consument. We zien hetzelfde beeld bij pogingen om consumenten te laten werken met digitale kasboekjes etc. Ook hier is maar zeer beperkt interesse voor en mensen haken al snel weer af. Met de Private Wealth Navigator kunnen de berekende resultaten overigens wel in fraaie PDF formats (inclusief grafieken) digitaal aan de klant ter beschikking worden gesteld. En met toepassingen als 'Join me' kun je de klant tegenwoordig thuis laten meekijken op jouw PC beeldscherm en ook daar alle uitkomsten en conclusies presenteren.'

<<