

vrijdag, 02 maart 2018

Intermediair wordt buitenspel gezet

[Laatste nieuws](#), [Print deze pagina](#):

Barão: 'Intermediair moet eigen 'Funda' starten'

Verhage: Intermediair is op unieke manier zelfreinigend

De Twentse assurantieadviseurs die dinsdag 20 februari de Future Days van CFD in Hengelo bijwoonden kregen een stevig steuntje in de rug van twee erkende fans van het intermediair: directeur Cas Verhage van Nh1816 Verzekeringen en bedrijvenmakelaar Cisco Barão.



De eerste signaleerde toch enige barstjes in het front van verzekeraars tegen assurantie-adviseurs en bedrijvenmakelaar Cisco Barão vertrouwde de bezoekers toe dat hij elke dag bidt voor een landelijk transactieplatform op assurantiegebied waarop ook de klant actief is. De enige partij die dit echt goed geregeld heeft is de NVM met Funda, zei Barão. "Ik hoop vurig dat wij ooit een 'assurantiefunda' kunnen begroeten waarvan wij met z'n allen eigenaar zijn."

Beter kan eigenlijk niet

Verhage, onlangs voor het twaalfde achtereenvolgende jaar uitgeroepen tot de meest intermediairvriendelijke verzekeraar, was zeer tevreden over de resultaten van Nh1816 in 2017. "Een omzet van 280 miljoen en een technisch resultaat van 30 mln., een eigen vermogen van meer dan 370 mln. en een winst voor belastingen van meer dan 85 mln., beter kan eigenlijk niet."

Over de financiële markt als geheel is hij minder positief. "De hele markt zal verder consolideren met als resultaat: minder verzekeraars, minder tussenpersonen en minder klanten. Sommige grote verzekeraars willen het intermediair volledig buitenspel zetten. Kijk naar het rapport evaluatie provisieverbod. Kijk ook naar het zelf verzonden probleem van de actieve transparantie van schadeverzekeringen. Er is, zegt hij, een duidelijk verschil tussen de mening van het Verbond van Verzekeraars over het intermediair en die van enkele individuele verzekeraars. Daar liggen de meningen over het intermediair namelijk veel genuanceerder."

Te veel labels

Door de consolidatie is er overcapaciteit ontstaan, zegt Verhage. Het is al lange tijd bekend dat Achmea te veel labels heeft en een mooie verzekeraar als Avero heeft beëindigd. Die consolidatie zal doorgaan waardoor er nog minder aanbieders komen. Maar misschien hebben wij dan inmiddels een Franse of een Chinese partij in ons midden. De ontwikkelingen in onze sector zijn onomkeerbaar. Vroeger was het mogelijk om het verlies op schade te compenseren door de winsten op leven, maar dat is nu echt voorbij."

"De teruggang van het intermediair is over een breed front merkbaar. Aan de andere kant hebben we onlangs ook een gesprek gehad met onze 40 grootste intermediaire relaties en maar liefst 39 van hen stonden in de koopstand."

Intermediair buitenspel

Verhage: "Ik zei al dat er bij het Verbond van Verzekeraars en een paar grote partijen consensus is om het intermediair buitenspel te houden. Maar daar denken sommige individuele verzekeraars toch wat genuanceerder over. Als die partijen zich wat duidelijker gaan manifesteren zal het Verbond zich toch wat anders moeten opstellen. Het Verbond is op dit moment wel heel erg blij met de Evaluatie provisiereregels complexe producten maar dat is in mijn ogen broddelwerk. Met verkeerde vragen en onjuiste aannames. Denkt men nu echt dat er op dit moment niets meer fout gaat. Misschien niet dezelfde dingen als in de woekerpolis periode, maar nu gaan er weer andere dingen fout. Dat heb ik de AFM ook verweten. De overmatige aandacht voor zelf verzonden problemen als de actieve transparantie van schadeverzekeringen."

Ik wil mij de komende tijd meer dan ooit richten op een gelijk speelveld in de branche en daar is op dit moment natuurlijk op geen enkele manier sprake van. Via het intermediaire kanaal hebben wij de beschikking over een uniek zelfreinigend middel. Zo'n internetverzekering (of direct writer) is in hoge mate anoniem. Er gaat iets fout en vóór je het weet zijn de vogels gevlogen. Maar het intermediair opereert in een min of meer besloten gemeenschap en kan zich absoluut geen missers veroorloven want voor dat je het weet is je reputatie naar de

haaien”, aldus Verhage die zijn visie onvermoeibaar uitdraagt. Tegenwoordig doet hij dat ook bij politici die, zegt hij, “verbijsterend weinig kennis hebben van de assurantiewereld”. “Op hun eigen verzoek praat ik ook een aantal politici onder wie Tweede Kamer leden bij over de verzekeringssector.”

Funda voor intermediair

Volgens Cisco Barão, de bekende makelaar en taxateur van assurantiebedrijven moet het intermediair het heft meer in eigen hand nemen. Waarom zou een landelijk transactieplatform, een soort Funda voor het intermediair niet tot de mogelijkheden behoren, vroeg hij zich in Hengelo af. “Vanaf 1985 tot 2018 daalde het aantal assurantiekantoren van 42.000 naar 5.000 en de ontwikkeling gaat door. Ik schat in dat er rond 2025 nog maar 2.500 kantoren zullen zijn.”

Er is tevens sprake van een sterke concentratie in de sector, constateerde hij. “De 10 grootste intermediairbedrijven hebben samen 250 miljoen provisie en 1,5 miljard premie. In deze tijd moeten assurantiebedrijven zoeken naar nieuwe verkoopmogelijkheden. Dat ligt voor grotere bedrijven niet anders dan voor kleinere bedrijven.”

Het ziet er ook niet naar uit dat aan die ontwikkeling snel een einde komt, zegt Barão. “Er zullen veel nieuwe partijen op de markt komen. Zo zie je in de Verenigde Staten al groepen van huiseigenaren op de markt verschijnen. Daarom hoop ik in de toekomst op een gemeenschappelijk landelijk transactieplatform waarvan wij als assurantieadviseurs gezamenlijk eigenaar zijn. Zo'n platform geeft ook de mogelijkheid dat wij ons gaan bezighouden met de zaken waar wij echt goed in zijn: het adviseren van de klant. Want deze tijd vraagt als overlevingsstrategie dat wij voor onze klant zowel fysiek als virtueel aanwezig zijn.”

Outsourcen

Deze nieuwe aanpak betekent ook dat je voor een hele nieuwe strategie moet kiezen, vindt Barão. “Dat wij met elkaar alleen maar de dingen gaan doen waar wij goed in zijn en waar wij gelukkig van worden. En dat je de inkoop en de administratie aan specialisten overlaat en net als bijvoorbeeld een keten als de Bruna kiest voor een heel breed assortiment. Waarom zou je niet studiefinanciering voor de kinderen van je klanten en subsidieaanvragen in je productenpakket kunnen hebben?”

Hij ging ook nog een stapje verder. “Voor de grote groep kantoren met een doorlopende provisie tot 100.000 euro zie ik een model met hard franchising. Dat zou voor het kleinere intermediair een ideale oplossing zijn. De organisatie die de kar zou moeten trekken had hij ook al in beeld. “De CFD is daar prima voor geëquipeerd. Een goede organisatie met een reeks van prima toeleveranciers in de vorm van Business Blueprint, mensen we kunnen het bijna vanmiddag rond maken. Kies voor een gedegen hard franchising model zodat u meer tijd overhoudt om aan uw klant te besteden. Waarom verkoopt McDonalds meer dan Burger King. Simpel, omdat ze meer vestigingen hebben. Ik denk dat wij er met zijn allen veel baat bij hebben als wij de handen ineen slaan.”

Portefeuille levert meer op als je niet verkoopt

Moet ik altijd verkopen of zijn er ook nog andere opties, luidde een van de vragen aan Cisco Barão. “ Er zijn zeker nog andere opties en bedenk dat een portefeuille altijd meer oplevert als je die niet verkoopt. Je kunt een portefeuille bijvoorbeeld ook verhuren, waarbij bijvoorbeeld Voogd & Voogd naast de back- en midoffice ook de frontoffice doet tegen een deel van de inkomsten.” Hij waarschuwde wel voor portefeuilles met abonnementen. Het is echt niet verstandig om een portefeuille over te zetten op abonnementen. De klant heeft er geen belang bij en de portefeuille wordt bijna onverkoopbaar. ”

De Future Days te Hengelo beschikte over uitstekende presentaties van de Business Blueprintleveranciers met een paar interessante toevoegingen. Zo kan men van het CRM pakket Assistent gratis een probeerversie downloaden die 30 dagen geldig is. Tevens kan dit pakket door Hosted.nl zonder extra kosten in de cloud worden weggezet.

Geen instroom

Tot slot moest CFD-voorzitter Edwin Herdink ook in Hengelo weer constateren dat, op loondienstpersoneel na, er geen instroom waarneembaar is van jonge assurantie-ondernemers. Een zorgelijke ontwikkeling die de visie van Cisco Barão nog eens onderstreept en een teken aan de wand is.

Social Bookmarks

Reacties (0)