



Van Leden voor Leden:

In deze rubriek 'Van en voor leden' delen leden (commerciële) initiatieven en producten waar medeleden hun voordeel mee kunnen doen. Mocht u een bijdrage willen leveren, neem dan telefonisch contact op met de NVGA, telefoon 033-464 3101 of stuur een mail naar info@nvga.org. De inhoud van een geplaatste bijdrage is de uitsluitende verantwoordelijkheid van het betreffende lid. De redactie behoudt zich het recht voor bijdragen te redigeren, in te korten dan wel daarover nader overleg te plegen.

Gezamenlijk volmachtbedrijf maakt snelle professionaliseringslag mogelijk

Walther Muurmans zegt in Private Insurance Network hét model gevonden te hebben waarbij hij als een soort huisvolmacht kan blijven opereren, zijn eigen identiteit kan behouden en aan eigen productontwikkeling kan blijven doen. Onder de naam Private Insurance Assuradeuren BV voert hij samen met vier partners één volmachtbedrijf in het Limburgse Weert. Hij vergelijkt de opzet met het marktinitiatief Omnibus dat eveneens gericht zal zijn op de Belgische en Nederlandse markt.

LOGISCH GEVOLG

Het bundelen van krachten vindt NVGA-lid Muurmans een logisch gevolg van het feit dat er steeds meer afstand is tussen risicodragers en intermediair. Zo noemt hij de onzekerheid over het verdienmodel, de 'caps' en de mogelijke komst van een verrichtingstarief. "In dit licht is het logisch dat het intermediair alle mogelijkheden de revue laat passeren om geen dingen opgelegd te krijgen. Door de handen ineen te slaan, kun je op basis van volume beter inkopen en behoud je je identiteit."

GEZAMENLIJK VOLMACHTBEDRIJF

Volgens Muurmans is schaalgrootte een belangrijke factor om te kunnen overleven. "Investeringen op automatiseringsvlak zijn in je eentje bijna niet te doen." Om die reden besloot hij in 2013 een aantal partners met min of meer dezelfde doelgroep en zakelijke insteek te laten participeren in zijn twee jaar eerder opgerichte volmachtbedrijf Private Insurance Assuradeuren BV. "Ieder als gelijkwaardige partner met evenveel aandelen en stemrecht. Mijn volmachtbedrijf heb ik als het ware gepromoveerd tot serviceprovider voor deze partners met een focus op het bemiddelingsbedrijf. In de basis blijven we namelijk ieder gewoon intermediair. Het volmachtbedrijf helpt ons om efficiënter, met eigen 'look & feel' en onder 'white' label te kunnen opereren. Met meerdere mensen kun je bovendien een eigen volmachtdeskundige aannemen en sneller de professionaliseringslag maken. In tegenstelling

"Investeringen op automatiseringsvlak zijn in je eentje bijna niet te doen."

tot als je een huisvolmacht hebt. Dan blijf je het erbij doen."

TOPSEGMENT

De vijf samenwerkende bemiddelingskantoren hebben gemeen dat ze allemaal opereren in een niche van de verzekeringsmarkt, namelijk de particulier met waardevolle bezittingen in binnen- en buitenland. Het gaat om het verzekeren van bijzondere auto's en jachten, onroerend goed, kostbare inboedels, kunst-, antiek-, sieraden- en juwelenverzamelingen. Dankzij de samenwerking is de inkoopkracht enorm toegenomen en hebben diverse gespecialiseerde verzekeringsmaatschappijen een volmacht afgegeven wat voor de afzonderlijke kantoren eerder niet mogelijk bleek te zijn.

VERDIENMODEL

Qua omzet is Private Insurance eind 2015 gaan behoren tot de middelgrote volmachtkantoren. De kosten voor acceptanten, schadebehandelaars en de volmachtbeheerder worden gekoppeld aan de omzet en dus op basis van ieders aandeel verrekend. Initiële en automatiseringskosten (inclusief

automatiseringsdeskundigen) worden daarentegen evenredig door vijven gedeeld. Op de vraag hoe de winst onderling verrekend wordt, geeft Muurmans aan dat deze naar verhouding van de omzet wordt verdeeld. Muurmans meent dat dit verdienmodel afwijkt van wat andere kantoren doorgaans hanteren. Dit heeft volgens hem alles te maken met de historie van zijn bemiddelingsbedrijf Assicuro. "Voor de oprichting van het volmachtbedrijf had ik een zogeheten actieve, administratieve volmacht. Alle administratie, als polissen opmaken, deden we zelf. In ruil daarvoor kreeg ik extra commissie als onderdeel van de volmacht. Ons huidige volmachtbedrijf moet met ditzelfde percentage genoeg nemen. Deze tekencommissie is lager dan gemiddeld wat komt doordat het volmachtbedrijf polissen volledig STP muteert en slechts bepaalde schades afwikkelt. Dit om onze rol van bemiddelaar zo maximaal mogelijk te kunnen uitvoeren. We krijgen een extra vergoeding voor ons werk als bemiddelaar met daarbovenop een kleine extra vergoeding voor het volmachtbedrijf dat we uitoefenen. We hebben het volmachtbedrijf als het ware teruggebracht naar de basis."



Van links naar rechts: Rob de Nijs van DNA Adviesgroep, Yves Claeys van Germain Claeys, Thomas Paardekooper van Paardekooper Private Insurance, Roel Druyts van Hillewaere Verzekeringen, Walther Muurmans van Assicuro Private Insurance en Eduard Paardekooper van Paardekooper Private Insurance.

SAMENWERKING

Hoewel ieders kantoor zijn expertise heeft, doen ze veel samen. Zo kopen ze zelf de producten in, zoals de BAV, en voeren ze een gezamenlijke advertentiecampagne. Degene die ergens goed in is, neemt daarin de lead. Ook gaan ze met respect met elkaars klanten om. Daar zijn heldere afspraken over gemaakt. Bijvoorbeeld als een partner een klant van een andere partner overneemt, dan moet daar gewoon voor worden betaald.

Muurmans: "Als je dingen samen doet, moet je in de basis een bijzonder goed vertrouwen in elkaar hebben. Dusdanig dat als je problemen tegenkomt je het vertrouwen hebt daar samen uit te komen. Dat vertrouwen is er bij ons. Op het moment dat je dit 'huwelijk' aangaat, is dat niet meer vrijblijvend. Er is geen eenvoudige weg terug." Daarbij is Muurmans van mening dat je niet alles van tevoren moet willen uitwerken. "Soms moet je gewoon in het diepe durven springen."

AUTOMATISERING

Aanvankelijk hadden de partners het idee om ITS naast DIAS van UNIT4 te laten lopen. Dit bleek uiteindelijk niet goed te werken waardoor ze toch voor één platform hebben gekozen. De keuze voor ITS van Intrasurance lag voor de hand omdat een van de partners (DNA) al jarenlang ervaring had met dit STP-platform. Beslissingen op automatiseringsgebied noemt Muurmans de moeilijkste waar de kantoren in de samenwerking mee te maken hebben gekregen.

ONDERBEMIDDELAARS

Op het moment dat alles goed op de rit staat, is het vijfmanschap voornemens het label ook voor onderbemiddelaars – met wie ze nu al volop samenwerken – open te stellen. En hen te laten participeren in de gezamenlijke inkoop. "Dat is de volgende beslissing", besluit Muurmans die aangeeft blij te zijn met de ingeslagen weg. "Het is heel erg leuk om met collega's die echt partner zijn geworden samen verder te ondernemen."

"In de basis blijven we namelijk ieder gewoon intermediair"

Deelnemers van Private Insurance Network:

- Assicuro Private Insurance te Nieuwstadt (Limburg) (exclusieve auto's);
- Paardekooper Private Insurance te Bilthoven (exclusief onroerend goed, duurdere inboedels en kunst- en sieradenverzamelingen);
- DNA Yachtinsurance te Rotterdam (pleziervaartuigen, zeilschepen en luxe jachten);
- Hillewaere Verzekeringen te Turnhout (België) (exclusief onroerend goed, luxe auto's, kunstcollecties en inboedels).
- Germain Claeys te Knokke (België) (exclusief onroerend goed, luxe auto's, kunstcollecties en inboedels).