



Richard Meinders

Wat zijn de kritische succesfactoren voor een gevolmachtigd assurantiebedrijf? Dit is de centrale vraag in het onlangs verschenen boek 'Gevolmachtigd assurantiebedrijf, een bedrijf apart!' Richard Meinders en Michiel Brandt schreven dit boek op basis van hun ervaring als gevolmachtigd agent: "Wij willen startende én bestaande volmachtbedrijven praktische handvatten geven, waarmee zij hun beleidsvorming en bedrijfsvoering kunnen structureren."



Michiel Brandt

## BOEK 'GEVOLMAGHTIGD ASSURANTIEBEDRIJF, EEN BEDRIJF APART!'

# "Planmatig werken maakt volmachtbedrijf nog leniger"

In hun inleiding leggen de schrijvers uit dat het boek enerzijds is gericht op assurantiepersonen die de opstart van een volmachtbedrijf overwegen. Anderzijds wil het boek ook voor de bestaande gevolmachtigd agent een handig hulpmiddel zijn om kritisch naar het eigen bedrijf te kijken. Brandt: "Al langere tijd bespeuren wij in de branche een groeiende behoefte aan een nieuw kader. Veel 'provinciale tussenpersonen' denken sterk aan het starten van een volmacht om zich beter te onderscheiden. En daarnaast beïnvloeden de ontwikkelingen rond Wfd, Wft en Ruv de positie van de volmachtbedrijven. Zij moeten steeds strakker op resultaat (geld én kwaliteit) werken en zijn daardoor gedwongen om naar hun processen te kijken om continuïteit te bieden. Daarvoor is een goed gestructureerde organisatie nodig."

### Toekomst voor volmachtbedrijf

Het boek is dan ook meer dan een 'handleiding voor de start van een volmachtbedrijf'. "Het boek bevat precies die informatie die ik graag had willen hebben, voordat ik begon als volmachtbedrijf. Het zet de voor- en nadelen van een volmachtbedrijf realistisch op een rij", zegt Brandt. Naast een kort historisch kader behan-

delt het boek basisvragen als 'wat is en wat doet een gevolmachtigd agent' en 'wat wil de volmachtgever'. Meinders: "Daarbij gaan wij in op de verhouding tussen volmachtenemer en volmachtgever. Natuurlijk zijn verzekeraars zelf in staat om met goede managementinformatie actief te sturen op hun provinciale portefeuilles. Herv verzekeraars en toezichthouders eisen meer inzicht in de bestanden. Volmachtbedrijven zullen die informatie ook moeten verschaffen. Gevolmachtigden weten naast de technische informatie meer van hun relaties. De volmacht-database is dieper en breder dan die van de verzekeraar en geeft inzicht in belangrijke persoonlijke omstandigheden, zoals het bezit van kinderen, leeftijdsopbouw, wel of geen hypotheek en dergelijke. Door het verlenen van een volmacht is een verzekeraar een 'preferred supplier' en krijgt zo meer plezier van deze databases en daarmee van de distributieketen."

### Raamwerk

Een ander voordeel van het volmachtbedrijf ten opzichte van zelf doen door de verzekeraar is de lenigheid van de organisatie. "Het kan flexibeler inspelen op marktontwikkelingen en kan maatwerk bieden", legt Meinders uit.

"Planmatig werken werpt snel vruchten af. De eerste stap is het (opnieuw) neerzetten van het raamwerk voor de organisatie, inclusief controle en meetprocessen. Vervolgens zijn zaken als cultuur, exploitatie en commerciële vaardigheden belangrijke kritieke succesfactoren."

### Samenwerkende Volmacht Consultants

De auteurs zijn erkend consultant (en bestuurslid) bij de stichting SVC (Samenwerkende Volmacht Consultants). Deze stichting werkt aan de kwaliteitsverbetering van de consultancy en daarmee van het volmachtbedrijf. SVC houdt zich onder meer bezig met opleidingen, handboeken voor kwaliteitsnormering en auditing van volmachtbedrijven. "Onze conclusie in het boek is dat het gevolmachtigd assurantiebedrijf inderdaad een bedrijf apart is. Om succesvol te zijn, moet je als ondernemer ook verzekeraar zijn. Het boek kan dienen als basis voor bedrijfsverbetering en wij willen daarin graag ondersteunen", aldus Brandt.

'Gevolmachtigd assurantiebedrijf, een bedrijf apart!' is uitgegeven door Kluwer, Deventer en Het Verzekeringsblad. Het boekje is nr. 17 in de Kluwerreeks Ondernemen in de Financiële Dienstverlening. ISBN 9013020534.