

“De belangrijkste reden voor het gebruik van de Adresscan is gebruikersgemak voor onze adviseurs”

Pascal de Vries - manager Acceptatie

Tweehonderd jaar geleden werd Nh1816 opgericht in het Westfrieze Oudkarspel. Inmiddels heeft de coöperatieve verzekeraar zich ontwikkeld tot een middelgrote schade- en levensverzekeraar die uitsluitend samenwerkt met verzekeringsadviseurs. “Een duidelijke keuze”, vertelt Pascal de Vries manager Acceptatie bij Nh1816, “want Nh1816 gelooft oprecht in de onmisbare toegevoegde waarde van een adviseur”.

Dat de samenwerking met de adviseurs goed uit pakt, blijkt uit de enorme omzetgroei die de verzekeringsmaatschappij doormaakt. Nh1816 zag de premieomzet in het eerste halfjaar 2017 met tien procent groeien tot 280 miljoen euro met een technisch resultaat van ruim 18 miljoen euro. Het afgelopen jaar werd afgesloten met 210.000 nieuwe particuliere schadeverzekeringen met een waarde van 40 miljoen euro premie. Vanuit de coöperatieve gedachte wordt een groot gedeelte van de winst terug gegeven aan de samenleving. Samen met de lokale adviseurs worden goede doelen projecten gefaciliteerd en gefinancierd. Daarnaast worden via Stichting Goede Doelen Nh1816 kleine regionale maar ook grotere landelijke doelen gesteund.

Pascal de Vries vertelt over de huidige werkwijze van Nh1816 en hoe de Adresscan van Infofolio sinds 2014 is verweven in hun dagelijkse processen en zo bijdraagt tot het succes van Nh1816.

“Wij zijn een verzekeraar die uitsluitend samenwerkt met adviseurs. In totaal zijn er zo’n 750 adviseurs verbonden aan Nh1816, waarvan we met ongeveer 250 intensief samenwerken. Intensief wil zeggen dat de adviseurs het grootste deel van hun particuliere portefeuille bij Nh1816 hebben ondergebracht. Wij werken met een portaal waar de adviseur alle relevante informatie kan opvragen. We hebben gezorgd dat het portaal zo weinig mogelijk vragen voor de adviseur bevat, zodat hij zo efficiënt mogelijk kan werken. Want iedere minuut die de adviseur langer nodig heeft om vragen op het portaal te moeten beantwoorden, kan hij ook besteden aan het werven van nieuwe klanten. Daarom hebben we de Adresscan in het portaal geïmplementeerd: met één druk op de knop verschijnt de herbouwwaarde. De adviseur stelt zo eenvoudig de offerte op en vervolgens komt de aanvraag geheel elektronisch bij ons binnen. Op basis van de herbouwwaarde uit de Adresscan, geven wij gedurende 5 jaar garantie op onderverzekering.”

Hoe ging het aanvraagproces voor de introductie van de Adresscan?

“Eerder werd de herbouwwaarde van een woning bepaald aan de hand van een herbouwwaardemeter. Het invullen hiervan is een lastige en tijdrovende klus voor de adviseur. Er moeten veel gegevens worden verzameld die niet altijd gelijk voorhanden zijn. De adviseur haalde de

vierkante meters uit een taxatierapport, het verkooprapport, plattegrond of berekende alles handmatig. Vervolgens werd alles ingevuld in de herbouwwaardemeter en samen met alle berekeningen en tekeningen opgeslagen in zijn dossier. Van hieruit werden alle gegevens ingevuld in ons portaal. De berekende herbouwwaarde die daaruit naar voren kwam, werd doorgestuurd naar ons. Sinds we gebruik maken van de Adresscan is dit allemaal niet meer nodig. De tijdsbesparing is daardoor behoorlijk. Bovendien is het vaak moeilijk om aan de juiste gegevens te komen en kunnen gemakkelijk fouten ontstaan bij het invullen van de herbouwwaardemeter. Door de herbouwwaarde vast te stellen aan de hand van de Adresscan, ontzorgen wij de adviseur: hij hoeft zich juridisch geen zorgen te maken dat hij een eventuele foutieve herbouwwaarde aan ons doorgeeft.”

Gebruikersgemak voor de adviseur is één van de redenen om de Adresscan te gebruiken. Wat merkt de eindklant zelf van jullie efficiënte werkwijze?

“Veruit de belangrijkste reden voor ons was het gebruikersgemak voor onze adviseurs. We zijn een maatschappij die heel erg inzet op digitaal. Wij geloven dat digitaal werken met elkaar gewoon kostenbesparend is en uiteindelijk heeft de klant daar voordeel bij. En dat geldt ook voor onze adviseurs. Wij willen de adviseur zo faciliteren dat hij zijn werk zó makkelijk kan doen, dat hij a). heel graag met Nh1816 samenwerkt en b). heel veel tijd overhoudt om nieuwe klanten te werven. Daarnaast vinden wij het belangrijk dat de waarde-vaststelling die wij met de klant overeengekomen zijn op de polis vaststaat. Dit is uiteindelijk juridisch gezien een waarde-vaststelling tussen de verzekeraar en de verzekerde. En dat er op hetzelfde polisblad staat dat de klant garantie heeft op onderverzekering. Dus zekerheid, dat is wat de eindklant er van merkt.”

Draagt het gebruik van de Adresscan ook nog bij aan de resultaten van Nh1816?

“We hebben gezien dat we de afgelopen jaren enorme omzetgroei hebben gehad. We halen veel meer omzet weg bij de adviseurs. Dit is natuurlijk van vele factoren afhankelijk, maar het gebruik van de Adresscan draagt daar zeker aan bij.”

Wordt de Adresscan nog voor andere doeleinden gebruikt?

“Op dit moment nog niet. Maar ik zie zeker de voordelen om een portefeuille-analyse te doen (Adresscan 360, redactie) of met behulp van de Adresscan onze gegevens te actualiseren.”

Tot slot

“Wij zijn zeer tevreden over de Adresscan van Infofolio. Naast de grote tijdsbesparing die het voor onze adviseurs in het dagelijks werk oplevert, ontzorgen wij de adviseurs door het juridisch aspect bij Nh1816 neer te leggen: de adviseur kan geen foute waardes meer invullen.”

Meer weten over Nh1816: www.nh1816.nl

Meer weten over Infofolio: www.infofolio.nl