

MARKTVISIE

2023 — 2025





INHOUDSOPGAVE

Samenvatting	4
Inleiding	6
01 — Stimuleren marktwerking Hoe verbeteren we het zakelijke verzekeringsaanbod?	8
02 — Efficiëntere uitvoering ketenverplichtingen Hoe zorgen we voor een efficiënt compliance proces?	10
03 — Data in de keten Hoe leggen we gemeenschappelijke data, beveiligd maar toegankelijk, centraal vast?	12
04 — Duurzaam ondernemen Hoe leveren we een bijdrage aan een betere wereld?	14
05 — Waardevol verbonden Hoe zorgen we voor meerjarige goed gecoördineerde samenwerking en een gefundeerd beloningsstelsel?	16
06 — Binden, Boeien en Behouden Hoe houden wij onze kennis up-to-date en zorgen we voor de instroom van een nieuwe generatie talenten?	18



SAMENVATTING

MARKTVISIE 2023 – 2025

Sinds de publicatie van ons Position Paper in 2018 zien we vanuit het volmachtkanaal een verbetering in de samenwerking binnen de keten.

Een positieve ontwikkeling die een solide basis biedt voor een meer evenwichtige verhouding en verduurzaming in de relatie met ketenpartners. Dit vertrekpunt geeft een voedingsrijke bodem om vanuit de kracht van het volmachtbedrijf, in gezamenlijkheid met partners, verder te bouwen aan een efficiënte en duurzame volmachtbranche. In alle opzichten. In de praktijk doet de NVGA dit vanuit de volgende pijlers:

- De rationalisering van producten lijkt een tweeledig effect te hebben. Enerzijds heeft het geleid tot een verbetering van het rendement maar anderzijds vergroot dit de kans op onverzekerbaarheid van bepaalde zakelijke risico's. Mede door de inzet van de NVGA zijn er inmiddels nieuwe verzekeraars tot de markt toegetreten. Toch is volgens ons de marktwerking nog onvoldoende. Verzekeraars moeten hun risk appetite en beschikbare capaciteit inzetten om het volmachtkanaal en haar klanten nog beter te faciliteren. Ook moet het volmachtkanaal dezelfde mogelijkheden geboden worden als het provinciale distributiekanaal.
- Het normenkader sluit volgens de NVGA onvoldoende aan bij de verschillende profielen van de NVGA-leden en de toegevoegde waarde die de gevolmachtigd agent - naast het uitvoeren van door de verzekeraar uitbesteede werkzaamheden - levert. De NVGA zet zich ervoor in om het Werkprogramma Risicobeheersing Volmachten door te ontwikkelen en het hieraan verbonden auditproces waar mogelijk meer te uniformeren.
- De NVGA is van plan om te onderzoeken op welke manier gevolmachtigden en verzekeraars toegang hebben tot geanonimiseerde non-concurrentiële data en hoe zij deze kunnen raadplegen en analyseren. Hierbij moet het klantbelang centraal staan en de gemaakte afspraken in de VSV gerespecteerd worden. Daarnaast zijn we, samen met alle betrokken ketenpartners en externe deskundigen, op het gebied van autonome toepassingen (complexe algoritmes en robotisering) stappen aan het zetten.
- Samen met specialisten en partners op het gebied van duurzaamheid zal de NVGA haar leden ondersteunen bij de voor onze branche toepasbare ontwikkelingsdoelstellingen. Ook wil de NVGA de verzekerbaarheid van de energietransitie versnellen en zich inzetten om groene initiatieven in de branche te ondersteunen en waar nodig te initiëren.



2023 4 5

- De NVGA zet zich in voor een verdere differentiatie van het beloningsmodel naar de aard van de werkzaamheden en de toegevoegde waarde van de gevolmachtigd agent die passender is dan wat het huidige beloningssysteem mogelijk maakt. Ook zou de looptijd van samenwerkingsovereenkomsten en pools waarin ook de beloningssystematiek is opgenomen, ten minste 3 jaar moeten zijn.
- Wij stellen ons ten doel om met andere brancheorganisaties kennis, kwaliteit en de instroom van nieuwe collega's te borgen. Ook zijn we op zoek naar manieren waarop de NVGA bij opleidingsinstituten een stimulerende rol kan spelen om talenten te werven. Er moeten passende opleidingen zijn voor de gevraagde kennis en competenties van nu.



INLEIDING

In 2018 brachten wij onze laatste Position Paper uit. De ontwikkelingen van toentertijd zorgden voor verder toenemende druk in de onderlinge verhoudingen in het distributiekanaal en vroegen om het innemen van een duidelijke positie.

De partijen in het volmachtenkanaal hebben hun relatie de afgelopen jaren verstevigd en verduurzaamd. Het volmachtbedrijf heeft zich verder geprofessionaliseerd en is hiermee een business partner van formaat. Een nieuw fundament voor samenwerking op het gebied van compliance, IT en risicobeheersing is gelegd.

Er zijn meerdere (maatschappelijke) vraagstukken die onze aandacht vragen. We hebben te maken met een wereldwijde energiecrisis en de uitdaging om met verduurzaming de negatieve gevolgen van klimaatverandering te beperken. Ook op economisch vlak hebben we te maken met veranderingen. Staan we aan de vooravond van een recessie? Veel is onzeker.

Onze branche heeft te maken met opeenvolgende consolidatieslagen. Deze ontwikkeling is mede te herleiden naar nieuwe wet- en regelgeving en oplopende (IT-) kosten die samenwerkingsverbanden aanwakkeren. Een tendens die voor de volmachtbedrijven vermoedelijk nog wel even aanhoudt. Deze consolidatie zorgt enerzijds voor een efficiëntere bedrijfsvoering maar anderzijds voor een vergaande standaardisatie en verschrapping van het productaanbod.

Onze branche heeft een tekort aan gekwalificeerd personeel. Dat is een relatief nieuwe uitdaging die een creatieve benadering buiten de geijkte kaders vereist. Daarnaast moet de uitstroom van specialistische kennis door het grote aantal medewerkers dat met pensioen gaat, zo veel mogelijk beperkt worden. Investeren in overdracht van kennis is in deze fase cruciaal voor onze bedrijfstak. Innovaties op het gebied van IT en data-analyse bieden daarbij kansen voor de hele branche.

Het volmachtbedrijf is wendbaar, staat dicht bij de klant en weet haar toegevoegde waarde in de markt nog steeds te verzilveren. Dit blijkt ook uit de positieve ontwikkeling in ons totale premievolume, welke wederom groei toont.

Opnieuw is het premievolume gegroeid van 4,1 miljard in 2021 naar 4,3 miljard in 2022. Dit maakt dat de NVGA de huidige ontwikkelingen met vertrouwen tegemoet treedt en daarbij de unieke kenmerken van het volmachtbedrijf inzet.

STIMULEREN MARKTWERKING

Huidige situatie

De afgelopen 5 jaar heeft de NVGA zich ingespannen om de relatie met verzekeraars te intensiveren en te bestendigen. Het volmachtkanaal is verder geprofessionaliseerd door:

- het regisseren van compliance activiteiten;
- het structureren van data-uitwisseling; en
- het stroomlijnen van acceptatie- en schadebehandelingsprocessen.

Hierdoor is er beter zicht op de verzekerde risico's ontstaan. Dit maakte het voor verzekeraars mogelijk om verlieslatende producten te actualiseren en in voorkomende gevallen te saneren en het productaanbod te beperken. Zo is er ruimte ontstaan om samen met het volmachtkanaal betere producten aan te bieden. Deze productrationalisatie en betere grip op de schadelast, hebben geleid tot betere rendementen in het volmachtkanaal terwijl de totale premiestroom stevig is gegroeid.

Dit alles heeft echter niet alleen maar winstpunten opgeleverd, want voor bedrijfsmatige risico's ontbreken er nu bepaalde verzekeringsmogelijkheden. Dit wordt deels veroorzaakt door de wijze waarop verzekeraars de productstandaardisatie hebben doorgevoerd. In de zakelijke markt worden veelal dezelfde mainstream risico's omarmd met een hiaat in verzekeringsmogelijkheden tot gevolg. Tegelijkertijd is het aantal Nederlandse verzekeraars door consolidatie gedaald waardoor ook de keuze in het zakelijke aanbod verder is afgenomen. In de particuliere markt ervaren de gevolmachtigd agenten dit probleem in marktwerking nauwelijks.

Om het effect van deze productvershraling op de zakelijke markt waar mogelijk te dempen, heeft de NVGA zich er sinds 2018 voor ingezet om actief de toegang voor nieuwe verzekeraars mogelijk te maken. De vruchten die dit heeft afgeworpen in de vorm van nieuwe spelers die op de markt zijn gekomen, geven gepaste trots. Ook is te zien dat door verbeterde rendementen de risk appetite bij verzekeraars een positieve kentering laat zien.

Ondanks deze inspanningen constateert de NVGA dat de marktwerking nog steeds onvoldoende is. Dit vraagt om verbetering. Daar heeft het MKB last van en sommige bedrijfsrisico's zijn nog steeds moeizaam of niet goed onder te brengen bij verzekeraars in de Nederlandse markt.

Daarnaast zijn er verschillen tussen de provinciale en de volmacht product- en premiestelling. Verzekeraars bieden het volmachtkanaal niet altijd dezelfde mogelijkheden als hun provinciale distributiekanaal.



De uitdaging

Het zakelijke aanbod in het productenpalet van de gevolmachtigd agent dient uitgebreid te worden. Verzekeraars kunnen hun risk appetite gebruiken om het volmachtkanaal van meer dekkingen te voorzien. Meer aandacht voor preventie zou een sleutel kunnen zijn.

De adviserende waarde van de gevolmachtigd agent om samen met verzekeraars voor maatwerk te zorgen is groot. Verzekeraars zouden deze waarde meer kunnen benutten, waarbij het risico van onverzekerbaarheid door compliance-eisen als POG moet worden voorkomen. De NVGA denkt dat hierbij de acceptatiebevoegdheden van de gevolmachtigd agent, gekoppeld aan de specifieke competenties uitgebreid kunnen worden.

Ons uitgangspunt is een *level playing field* tussen het provinciale en het volmachtkanaal, voor zowel particulier, zakelijk als inkomen.

Inzet NVGA

De NVGA wil het aanbod voor de bedrijfsmatige risico's verruimen door:

- Verzekeraars regelmatig te wijzen op moeilijk verzekerbare bedrijfsmatige activiteiten, nieuwe risico's en schaarse dekkingvormen om hen zo aan te sporen meer mogelijkheden aan te bieden.
- Het stimuleren van een gelijk aanbod in het provinciale kanaal en het volmachtkanaal.
- Afspraken te maken met verzekeraars waardoor, afhankelijk van de specifieke competentie van de GA en de doelgroep, gevolmachtigd agenten meer maatwerk kunnen leveren en de volmachtlimieten boven de standaard grenzen aangepast kunnen worden.
- Door te gaan met uitbreiding van de volmachtcapaciteit door nieuwe toetreders te faciliteren.



EFFICIËNTERE UITVOERING KETEN- VERPLICHTINGEN

Huidige situatie

De gevolmachtigd agent is uitbestedingspartner van de verzekeraar. De Uitvoeringsverordening Solvency verlegt daarom een aantal verplichtingen van verzekeraar naar gevolmachtigd agent. Zo worden er eisen gesteld aan het risicomanagement en het goed, efficiënt en verantwoord leiden van het volmachtbedrijf.

De NVGA en het Verbond van Verzekeraars hebben deze eisen vertaald naar verantwoordelijkheden van de gevolmachtigd agent die zijn vastgelegd in een normenkader. Ook hebben zij begin 2022 het Werkprogramma Risicobeheersing Volmachten opnieuw gelanceerd met verbeterde ondersteuning in de vorm van 'Volmachtplein.nl'.

De NVGA ziet dit als een eerste stap om dit werkprogramma en de verantwoordelijkheid daarvoor in de volmachtbranche te delen en te verbeteren.

De uitdaging

In de huidige opzet zit een aantal knelpunten:

- 1 Het normenkader houdt nog niet voldoende rekening met de verschillende bedrijfsmodellen en profielen van de NVGA-leden en hun belangen. Een gevolmachtigd agent is niet alleen een partij waaraan verzekeraars hun primaire processen uitbesteden. Een gevolmachtigd agent levert zelf ook aantoonbaar toegevoegde waarde aan de markt als geheel. Het normenkader sluit hier niet geheel op aan.
- 2 Verzekeraars hebben wet- en regelgeving niet op dezelfde manier in beleid vertaald. Waar de ene verzekeraar oordeelt dat de gevolmachtigd agent goed aan een bepaalde norm heeft voldaan, doet een andere verzekeraar aanbevelingen tot verbeteringen. Dit zorgt voor onduidelijkheid bij de gevolmachtigden en inefficiënte processen. De uitdaging is het normenkader en de bedrijfsprofielen beter op elkaar te laten aansluiten.

Inzet NVGA

De NVGA zet zich in om het werkprogramma verder door te ontwikkelen en het auditproces daar waar mogelijk te uniformeren. Daarnaast zouden verzekeraars zich tot het uiterste moeten inspannen om hun compliance processen zo veel mogelijk te laten aansluiten. Dat geldt vooral voor het auditproces.

Daarnaast maakt de NVGA zich hard om de aanwezige kennis en kwaliteit binnen de branche doorlopend te vergroten en te borgen. Nieuwe ketenpartners kunnen bijdragen aan nog meer efficiëntie in de keten.

DATA IN DE KETEN

Huidige situatie

Bemiddelaars, verzekeraars, gevolmachtigd agenten en toezichthouders vormen samen de keten waarbinnen het volmachtbedrijf een belangrijke rol speelt. Door technologische ontwikkelingen is het deze vier partijen het afgelopen decennium steeds beter gelukt om digitaal in elkaars databehoeftes te voorzien.

Verzekeraars en de NVGA hebben hobbels in dit proces - zoals 'van wie zijn de data?' of gebrekkige uitwisselbaarheid van data - samen genomen. De discussie over eigenaarschap behoort inmiddels tot het verleden. Gezamenlijk is de Stichting Uniforme Inrichting Volmachtketen opgezet om tot een eenduidige definitie en gebruik van uit te wisselen verzekeringsdata te komen. Dat het Verbond van Verzekeraars samen met de NVGA deze stap heeft gezet, onderschrijft het gezamenlijke belang en de gedeelde verantwoordelijkheid die partijen hierin nemen.

Na het uniformeren volgt het bundelen, de opslag en exploitatie van de data. De eerstvolgende stap in dit proces is nu het bundelen van data in de gehele keten zodat - na veilige opslag - data-analisten hieruit analyses kunnen maken. Hierbij dient het klantbelang te allen tijde centraal te staan. Veiligheid betekent dat aan randvoorwaarden als privacy, dataveiligheid en cybersecurity is voldaan zodat alle stakeholders gebruik kunnen maken van een centrale gebundelde opslag en ontsluiting van de data in de markt. Hierbij gaat het natuurlijk altijd om toegang tot data waarvan gebruik gemaakt mag worden conform de afspraken in de VSV.

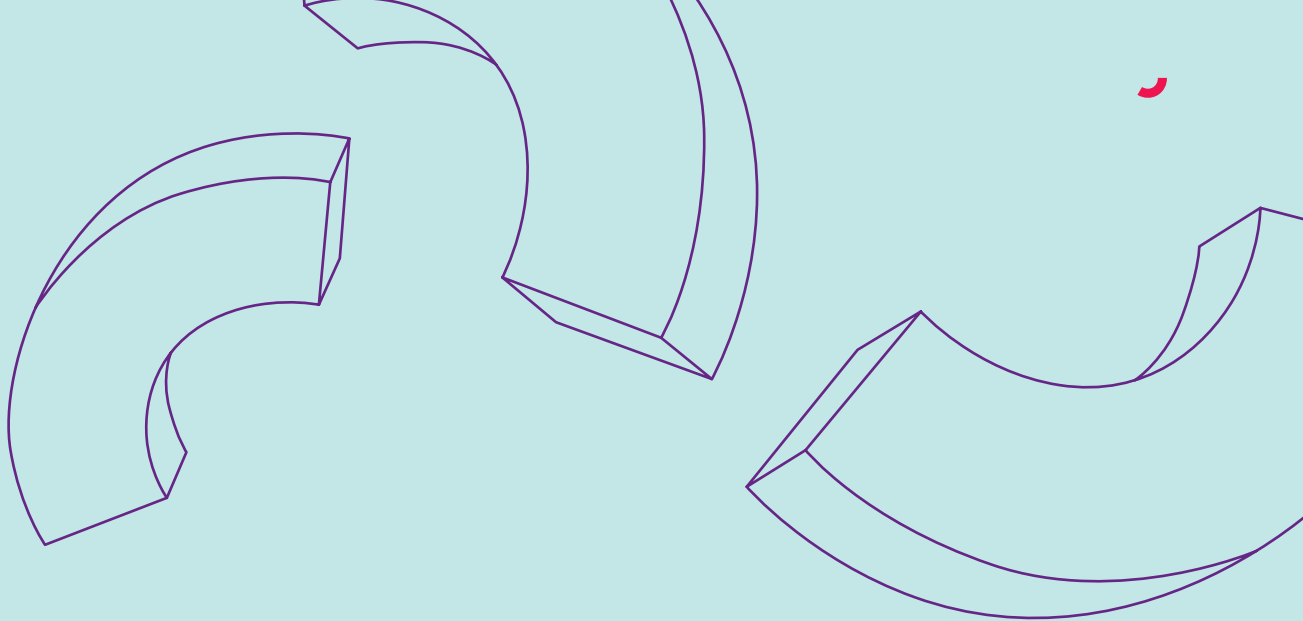
Deze data-analyse kan risicoanalyse en tarifiering ondersteunen en verbeteren. Ook kan het zorgen voor een beter productaanbod. Gecombineerde geanonimiseerde data van gevolmachtigden en verzekeraars kunnen de betrokken partners dus nieuwe inzichten bieden waarmee de hele keten klanten op alle gebieden beter kan bedienen.

De uitdaging

Datavelden zijn op dit moment nog niet eenduidig. Na de uniformering hiervan in zowel de particuliere als de zakelijke markt, komt het centraal opslaan en toegankelijk maken aan de orde.

De uitdaging is het bundelen, veilig opslaan en centraal toegankelijk maken van deze data voor gevolmachtigd agenten en verzekeraars zodat bevoegde partijen de mogelijkheden ervan kunnen benutten. Dit vergt een gezamenlijke inspanning om te innoveren in de dataketen.

Tegelijkertijd is er de opkomst van onbemenste toepassingen zoals complexe algoritmes en robotisering. Dit vraagt om kwaliteitsborging en het organiseren van klantvertrouwen. Dat is te bereiken door de juiste toepassing van data, transparante beslissingen en voldoen aan wet- en regelgeving.



Inzet NVGA

De NVGA gaat de komende periode onderzoeken op welke manier gevolmachtigden en verzekeraars toegang kunnen hebben tot geanonimiseerde non-concurrentiële data en hoe zij deze kunnen raadplegen en analyseren met respect voor elkaars positie in de keten.

Op het gebied van de autonome toepassingen zijn wij samen met alle betrokken ketenpartners en externe deskundigen, stappen aan het zetten met de Adviescommissie Kwaliteit Onbemenste Toepassingen.





DUURZAAM ONDERNEMEN

Huidige situatie

Wanneer wij spreken over duurzaam ondernemen dan gaat het niet alleen over de NVGA. We maken immers samen met onze ketenpartners onderdeel uit van de samenleving en samen staan we voor duurzaam ondernemen. We worden daarbij geïnspireerd door de duurzame ontwikkelingsdoelstellingen van de Verenigde Naties om de levens van de toekomstige generaties te verbeteren. Actief ontwikkelen van beleid over duurzaam ondernemen is een belangrijke pijler van de NVGA.

De uitdaging

De duurzame doelstellingen van de Verenigde Naties gaan verder dan de wereld 'groener' maken. Zo kunnen onze leden een bijdrage leveren aan meerdere doelen zoals eerlijk werk en economische groei, klimaatactie en verantwoorde consumptie en productie.

Duurzaam ondernemen betekent voor de NVGA ook dat de medewerkers in onze branche worden gestimuleerd op het gebied van vitaliteit, gezondheid en persoonlijke ontwikkeling. Een werkgever kan hier immers direct bij helpen.

Ook vinden wij als vereniging dat de branche meer initiatief moet nemen om bij te dragen aan het vlotter omschakelen naar andere energiebronnen. De verzekerbaarheid van warmtepompen, zonnepanelen en vervoermiddelen op bijvoorbeeld waterstof, blijft op dit moment achter omdat er geen passende dekking voorhanden is. De initiatiefnemers van deze verduurzaming blijven daardoor te vaak in de kou staan.

Inzet NVGA

Samen met specialisten en partners op het gebied van duurzaamheid zal de NVGA haar leden ondersteunen bij de voor onze branche toepasbare duurzame ontwikkelingsdoelstellingen.

De NVGA wil een bijdrage leveren door:

- samenwerkingsverbanden aan te gaan;
- voorlichting te geven aan eigen leden; en
- actief initiatieven te ondersteunen waarmee de branche een bijdrage levert aan het verduurzamen van de samenleving en het helpen bereiken van de duurzame ontwikkelingsdoelstellingen.

Ook zal de NVGA zich inzetten om groene initiatieven in de branche aan te moedigen en waar mogelijk te ondersteunen dan wel te initiëren. Denk hierbij aan duurzaam schadeherstel, preventie, recycling en duurzame processen binnen onze organisaties en het bevorderen van de innovatiekracht. Daarnaast zien wij het belang van de sociaal-maatschappelijke rol van de NVGA en die van haar leden. Dat betekent dat er aandacht is voor de werkomgeving en de ondersteuning van lokale initiatieven.

WAARDEVOL VERBONDEN

Huidige situatie

De relatie tussen verzekeraars en de gevolmachtigd agenten is nergens in de internationale verzekeringswereld beter gereguleerd dan in ons land. De infrastructuur die de Nederlandse branche heeft gerealiseerd, staat internationaal bekend om effectief, drempelverlagend en kostenefficiënt functioneren. Dit is te danken aan de gezamenlijke inspanningen van verzekeraars en gevolmachtigden.

Om kwalitatieve en gedocumenteerde beslissingen in het acceptatie- en schadeproces te nemen en te voldoen aan de intensieve rapportageverplichtingen moet een gevolmachtigd agent een hoog kennisniveau hebben. Dit vergt jarenlange commitment en investeringen. De intensiteit van deze kennis en de steeds impactvollere digitale implementatie van bijbehorende processen hebben voor een forse kostenstijging gezorgd. Dat blijkt ook wel uit de consolidatiegolf in de volmachtmarkt. Het in huis hebben van alle noodzakelijke kennis van compliance en de digitalisering van de klantreis, werkt schaalvergroting in de hand.

De ontwikkeling van de beloningssystematiek en gewijzigde implementatie van wet- en regelgeving bij verzekeraars, hebben voor rimpelingen in het water gezorgd. De NVGA ziet dat de soms eenzijdige insteek waarmee verzekeraars de beloningssystematiek en looptijden bepalen, het wederzijdse belang onvoldoende respecteert. Dit maakt gevolmachtigden onzeker en terughoudender om te investeren in het tot stand brengen van een wederzijds commitment. Tenslotte heeft de gevolmachtigde als ketenpartner niet of nauwelijks invloed op de hoogte van de beloning die verzekeraars toekennen. De wens is hier duidelijk: er moet een betere balans zijn tussen de kosten om te voldoen aan de toenemende (wettelijke) eisen ten aanzien van de bedrijfsvoering van de gevolmachtigd agent en de vergoeding voor de uitbestede werkzaamheden.

Uitdaging

Wijziging van de volmachtbeloning, onderdeel van de samenwerkingsovereenkomst, is een precair proces. Een proces waaruit blijkt hoe partijen duurzaam willen samenwerken. Daarom pleit de NVGA (waar nodig) voor betere borging van de huidige beloningssystematiek, maar ook voor een langere looptijd van de samenwerkingsovereenkomsten.

Een ander precair proces, de manier waarop wet- en regelgeving moet worden uitgevoerd, heeft ook betere coördinatie nodig. De praktijk laat zien dat het voor een integrale implementatie van wijzigingen essentieel is om de NVGA snel aan te haken. Anders zijn niet alle stakeholders betrokken en dat doet het samenwerkingsverband onvoldoende recht.



Inzet NVGA

De NVGA wil dat haar leden bestendig kunnen blijven ondernemen. Met de afspraken in de VSV als uitgangspunt wil zij dat doen door deze uitdagingen op de volgende punten bespreekbaar te maken:

- Een beter fundament ontwikkelen dat aanvullende beloningscomponenten koppelt aan de werkzaamheden als productontwikkeling, uitvoering van toezichthouderstaken op eigen producten, huismerken en onderscheidende activiteiten in het kader van de dienstverlening. Deze differentiatie van beloning naar het specifieke profiel van de gevolmachtigd agent is passender dan wat het huidige systeem mogelijk maakt.
- De looptijden van samenwerkingsovereenkomsten en pools verlengen naar minimaal 3 jaar.
- De NVGA zet de afstemming van de samenwerking met verzekeraars op de agenda. De NVGA neemt hierbij het initiatief om afspraken te maken die ervoor moeten zorgen dat partijen vroegtijdig met elkaar in gesprek gaan over elkaars ambities en marktontwikkelingen.

BINDEN, BOEIEN EN BEHOUDEN

Huidige situatie

De NVGA ziet een aantal ontwikkelingen in de markt die invloed hebben op de (potentiële) medewerkers-populatie. Vergrijzing onder de huidige medewerkers zorgt voor uitstroom van waardevolle kennis en ervaring waardoor een grotere instroom van nieuwe medewerkers nodig is. De afgelopen jaren is het steeds lastiger gebleken om nieuw personeel aan te trekken. En de huidige marktbrede personeelskrapte, maakt dit probleem nog groter.

Niet alleen voor nieuwe, maar ook voor de huidige medewerkers is kennis en vaardigheden up-to-date houden een must. Toezichthouders, volmachtgevers en verzekeringnemers vragen steeds meer specifieke kennis, oplossingsgerichtheid, klantgerichtheid en creativiteit van hen.

De branche heeft in 2017 het Register Gevolmachtigd Agent ('RGA') opgericht. Voor feitelijk leiders van het volmachtbedrijf van NVGA-leden is inschrijving een verplichting. Inmiddels zijn er ruim 800 RGA's in dit register opgenomen. In het Position Paper 2018 schreef de NVGA dat zij een NVGA-Academy wilde oprichten om kennis, ook voor de medewerkers van haar leden toegankelijker te maken. Deze Academy is begin 2021 gestart.

Uitdaging

Het niveau van kennis en vaardigheden moet op peil blijven. Dat kan bijvoorbeeld met een programma van bestaande en eventueel nieuwe opleidingen om de kennis van zakelijke acceptatie en schadebehandeling te actualiseren. Ook kennis van systemen om het volmachtbedrijf verder te ontwikkelen op digitaal gebied, kan onderdeel van zo'n programma zijn.

Om nieuw talent aan te trekken zal de NVGA zich onder andere richten op studenten van diverse relevante opleidingen op mbo- en hbo-niveau. Waar het eventueel nog ontbreekt aan vakgerichte opleidingen, zal de NVGA onderzoeken of deze gefaciliteerd kunnen worden. De NVGA moet gezamenlijk optrekken met verschillende brancheorganisaties, bijvoorbeeld Adfiz en VNAB, om nieuw talent aan te trekken en kennis te actualiseren.

Het aantal RGA's is sinds de start van het register hard gegroeid en heeft voor een omvangrijk PE-programma gezorgd. Maar voldoet het RGA nog aan de behoeften van nu? Hierbij speelt een aantal vragen:

- Is het RGA geschikt voor elke functie binnen de volmachtbranche?
- Is er misschien differentiatie naar functie nodig?
- Voldoen de opleiding RGA en de PE-sessies aan de kennisbehoefte van de RGA en is dit kennisniveau dan toekomstbestendig?

In samenwerking met de SAR kan een gedegen evaluatie van de huidige opzet van het PE-huis hier antwoord op geven.

Inzet NVGA

De NVGA wil zich sterk maken om - waar mogelijk, met andere brancheorganisaties - kennis, kwaliteit en de instroom van nieuwe collega's te borgen.

Ook zijn we op zoek naar manieren waarop de NVGA bij opleidingsinstituten een stimulerende rol kan spelen om talenten met voor de toekomst relevante vaardigheden aan te trekken en aan zich te binden.

Nu kennis en gevraagde competenties veranderen, gaat de NVGA onderzoeken wat er aan het opleidingshuis veranderd zou moeten worden. Uiteindelijk moet daarmee het PE-programma beter aansluiten op het profiel van de RGA.



Bezoekadres

Stadsring 201
3817 BA Amersfoort

Correspondentieadres

Postbus 1354
3800 BJ Amersfoort

033 46 43 101
info@nvga.org

