

#48
sept 2025

65 jaar NVGA

ONVERGETELIJKE JUBILEUMDAG

Visie NVGA
DATA EN DIGITALISERING

De verzekeraar
KLAVERBLAD

Stichting VbV
CRUCIALE 48 UUR



En snel geregeld
voor de klant
en een passend
voorstel

Bereik meer met onze Wagenparkverzekeringen

Jij helpt je klant graag op tijd met een passend verlengingsvoorstel voor een wagenpark. Wij sturen je daarom vanaf nu een overzicht van alle wagenparken in jouw portefeuille. Hierin zie je welke je ongewijzigd mag verlengen met aanpassing aan inflatie. En voor welke je van ons een verlengingsvoorstel op maat ontvangt. Jij hoeft dus zelf geen verlengingsvoorstellen meer in te dienen!

Met onze data-inzichten blijven we onze processen verbeteren. Zodat jij makkelijker en sneller zaken met ons doet.

Onze support heb je



**nationale
nederlanden**

adviseur.nn.nl/volmacht



Vernieuwing en continuïteit

Dit septembernummer staat in het teken van mijlpalen, vernieuwing en continuïteit. Een bijzondere combinatie die perfect weergeeft waar onze vereniging vandaag de dag voor staat.

Beste lezer,

Dit jaar vieren we een heel bijzonder jubileum: het 65-jarig bestaan van de NVGA. Vijfenzestig jaar waarin onze vereniging is uitgegroeid tot dé toonaangevende organisatie voor gevormde vakmachten in Nederland. We nemen je nog één keer mee naar Breda, waar we dit heuglijke feit samen hebben gevierd. Het was hartverwarmend om zoveel bekende gezichten bijeen te zien, verenigd door onze gedeelde passie voor vakmanschap en innovatie.

We zijn trots dat Klaverblad, een degelijke maatschappij, is toegetreden tot de volmachtmarkt. Het laat zien dat er altijd ruimte is voor nieuwe partners die met vakkennis en integriteit waarde toevoegen aan onze sector. We geven hen in deze editie van GA Magazine graag het woord.

Naast nieuwe marktpartijen besteden we ook aandacht aan technologische ontwikkelingen die onze branche raken. Het artikel over de nieuwe NVGA-visie 2025–2030 geeft inzicht in hoe kunstmatige intelligentie (AI) onze werkwijzen kan ondersteunen en verbeteren. Een belangrijk onderwerp dat we als vakvereniging niet kunnen negeren.

In dit nummer ook interviews met twee bestuursleden die na jaren van toegewijde inzet afscheid nemen van hun functie. De ervaring en wijsheid van Patrick en Jorg hebben onze vereniging gevormd, we zijn hen dankbaar voor hun jarenlange inzet. Tegelijkertijd verwelkomen we ons nieuwe bestuurslid Daniel, die frisse energie en nieuwe perspectieven meebrengt.

Inspirerend is de aandacht voor jong talent in dit magazine. De toekomst van onze sector ligt immers in de handen van de nieuwe generatie vakspecialisten, zoals Dirk en Céline. Hun energie, kennis van nieuwe technologieën en frisse blik zorgen ervoor dat onze branche relevant blijft in een snel veranderende wereld.

Deze combinatie - het vieren van onze rijke geschiedenis, het verwelkomen van nieuwe marktpartijen en het koesteren van jong talent - toont aan dat de NVGA springlevend is. We bouwen voort op 65 jaar ervaring, omarmen vernieuwing en investeren in de toekomst.

Ik wens je veel leesplezier.

Namens de redactie
Arie van den Berg



08



14



20



26



32



54



INHOUD

03

Van de redactie
Arie van den Berg

34

Afscheid Bestuurslid
Jorg Roodbeen

07

Voorwoord
Valentina Visser

40

Roadmap Commissie
Kees Tuijp, Alexander Hubert, Samentha Roodakkers en Sander Jaworski

08

Young professional
Dirk Driessen

46

Nieuw bestuurslid
Daniel Dancewitz

10

NVGA-visie 2025-2030
Bestuursleden over de plannen van de vereniging

49

Agenda NVGA-Events

14

Afscheid Bestuurslid
Patrick Heuts

52

Update
SUIV

20

Klaverblad Verzekeringen
Tom Baken en Stijn Réz

54

Nieuwe medewerker
Céline Boswijk

26

VbV
Roelof Muis, Edwin Karelsen en Angelique Ruijgrok

57

MGA Summit
Geslaagd optreden
Valentina Visser

32

NVGA 65-jaar
Onvergetelijke jubileumdag



Autoruitschade



Autoruitschade?

Bij A•Glas Autoruitschade staan u en uw berijder centraal, wij nemen graag alle zorgen uit handen. A•Glas Autoruitschade heeft een landelijk dekkend netwerk. Bij alle A•Glas Autoruitschade vestigingen staan kwalitatief hoogstaand en veilig herstel van autoruitschade, met een focus op efficiëntie, hoog in het vaandel. De klant staat bij ons altijd centraal, en geniet van een volledige ontzorging. A•Glas is een gewaardeerd partner voor verzekeraars, volmachten, leasemaatschappijen, fleetowners, tussenpersonen en dealerorganisaties.



Klantcontactcenter
24/7 online en telefonisch
bereikbaar



Reparatie
Autoruitschade snel en veilig
hersteld



Ontzorgen
A•Glas regelt alles met uw
verzekering



Tevreden klanten
Onafhankelijk en transparant
klanttevredenheidsonderzoek



Landelijk netwerk
Franchiseketen met
zelfstandige ondernemers



Autoruitschade
Vakkundige medewerkers
met modern gereedschap

Tevreden.nl

Wilt u meer weten? Bel ons op: 020 – 44 88 022

www.aglas.nl



De agenda is flink gevuld

De zomer loopt ten einde, tijd voor het renewal-seizoen. Zet de verzachting van de markt door of is er nog aanleiding om de premies aan te passen? Gaat de oversluitbeurs naar volmacht van kleinere relaties verder door? Allemaal vragen die we snel beantwoord gaan zien.

Beste leden,

Op onze ALV van april jl. hebben we als NVGA onze vernieuwde strategie aangekondigd. In dit nummer nemen we je uitgebreid mee in onze overwegingen en besluiten. Want de NVGA heeft een meer dan gevulde agenda aan onderwerpen, toename van compliance-onderwerpen, een fors aantal stakeholders, een dalend aantal leden, een stijgend marktaandeel en een klein bedrijfsbureau. Het bestuur werkt samen met het bedrijfsbureau en een behoorlijke hark aan commissies en werkgroepen om deze onderwerpen te coördineren, te duiden, te implementeren en te regisseren. En dat is best een uitdaging! Heb je vragen over onze strategie, laat het weten, we gaan graag met je in gesprek.

Ketenefficiëntie is één van de onderwerpen waar we ons over hebben gebogen. We kunnen samen met onze ketenpartners onze processen nog veel efficiënter inrichten. Hiervoor zijn we met hen het ABC-overleg gestart, waarbij

gesproken wordt over het verkorten van doorlooptijden voor productontwikkeling, wet- en regelgeving, etc. Meer duidelijkheid bij de start en zodoende minder rework en een sneller resultaat. Klinkt eenvoudig, maar het heeft best wat voeten in de aarde. In dit magazine een mooi interview met de betrokkenen.

En dan is er ook een onderwerp dat we in onze strategische sessies wel geraakt hebben, maar nog geen plan voor hadden: internationalisering. Maar soms komen dingen vanzelf op je pad. Achterin dit nummer kun je lezen over de 1e European MGA Summit. Van dit mooie congres werden niet alleen wij enthousiast, onze mede-brancheverenigingen in Europa ook! Met een aantal hebben we inmiddels contact, wie weet tot wat voor samenwerkingen of andere initiatieven dit gaat leiden! We houden je op de hoogte.

Hartelijke groet,

Valentina Visser, Voorzitter NVGA
v.visser@nvga.org


Dirk Driessen

29 jaar

Volmachtbeheerder

YOUNG PROFESSIONAL

'Gaaf om samen met volmachtgevers nicheproposities te ontwikkelen'

Ik woon in Nederweert, een klein dorp in Limburg, en ben al ruim acht jaar werkzaam in de financiële dienstverlening. Vanuit de opleiding Bedrijfseconomie ben ik via mijn afstudeerstage terechtgekomen bij financieel advieskantoor Zuiderhuis in Weert. Na het afronden van mijn studie bleef ik in de rol van acceptant zakelijk bij het volmachtbedrijf van Zuiderhuis werken. In deze periode heb ik mij gefocust op het behalen van verschillende diploma's, zoals de Wft-diploma's en het RGA-diploma. De interesse in de volmachtbranche was gewekt en ik begon mij steeds meer te interesseren in de totstandkoming van

verzekeringsproducten, maar ook in het beheer van verzekeringsportefeuilles door gevolmachtigd agenten. Hoe heb je als gevolmachtigd agent invloed op het rendement? Hoe zorg je voor een gezonde portefeuille? Hoe garandeer je nu en richting de toekomst dat je productinrichting voldoet aan de gestelde eisen? Dit waren allemaal vragen die bij mij speelden.

VCN Verzekeringen

Na een periode van bijna vijf jaar maakte ik de overstap van Zuiderhuis naar VCN Verzekeringen. Hier zit ik nu ook weer bijna vijf jaar, in de rol van volmachtbeheerder. Een

Mijn functie biedt veel verantwoordelijkheid én vrijheid.

functie die veel verantwoordelijkheid, maar ook veel vrijheid biedt. Samen met drie collega's beheren wij alle volmachtgevers van VCN en richten wij ons onder andere op:

- Rendementsontwikkelingen
- Productontwikkelingen
- Audits
- Relatiebeheer
- Contractbeheer
- Collectiviteiten
- Indexcijfers
- POG
- PIP

Het is voor mij met name de grote diversiteit aan werkzaamheden die ervoor zorgt dat ik het een uitdagende baan blijf vinden. De ene dag ben ik bezig met de ontwikkeling van een nieuwe zakelijke afsluitstraat en de andere dag ben ik aan het bedenken hoe we het beste het nieuwe slotvragenmodel van de NVGA kunnen implementeren. Je zit als het ware continu middenin het speelveld tussen commercie en compliance.

Focus op nicheproposities

Naast de 'reguliere' particuliere en zakelijke producten focussen wij ons binnen VCN ook al enige tijd op verschillende 'nicheproposities'. Aan de hand van een

compleet productenaanbod proberen wij te voldoen aan onze belofte van 'de best uitgeruste adviseur'. Het gave aan deze proposities is dat we die van A tot Z in samenwerking met de volmachtgevers ontwikkelen. Zo zijn wij al enige tijd live met een garagepropositie die wij samen met MaasLloyd hebben ontwikkeld. Het doorlopen van dit traject aan de hand van een uitgebreide POG-rapportage was mooi om mee te maken. Ik geloof oprecht in de structuur waarbij proposities gelanceerd worden aan de hand van een uitgebreid POG-rapport. Dit biedt handvatten die ervoor zorgen dat er een uniek en waardevol product wordt ontwikkeld. Daarnaast ervaar ik het contact met de verschillende volmachtgevers als zeer waardevol.

Professionaliseren en optimaliseren

In de nabije toekomst wil ik me focussen op de verdere ontwikkeling van de afdeling Volmachtbeheer binnen VCN. We hebben daar de afgelopen jaren al mooie stappen in gemaakt, maar kunnen onze werkwijzen en processen nog verder professionaliseren en optimaliseren. Alles met als uiteindelijke doel om de serviceprovider te zijn die de adviseur écht wil begrijpen en versterken. Wet- en regelgeving is daarbij geen belemmerende maar faciliterende factor. Hoe mooi is die uitdaging?



NVGA-bestuursleden Valentina Visser, Rogier Jonkman en Levent Türkmen

'Versnelling op het gebied van digitalisering en AI is noodzakelijk'

Bij de Algemene Ledenvergadering op 2 april werd onder andere de NVGA-visie 2025-2030 besproken. In dit artikel vertellen voorzitter Valentina Visser, vice-voorzitter Rogier Jonkman en bestuurslid Levent Türkmen over de plannen van de vereniging. "Data en digitalisering gaan een grotere rol spelen."

Tekst Martin Veldhuizen

Om de overvolle agenda's van de bestuursleden niet nog verder onder druk te zetten, vindt het gesprek met Valentina, Rogier en Levent plaats terwijl ze in de auto zitten. De avond ervoor hebben ze met een diner in Zuid-Limburg afscheid genomen van mede-bestuurslid Patrick Heuts (zie elders in dit GA Magazine).

Voordat de blik op de toekomst gaat, vertelt Valentina hoe de NVGA er anno 2025 voor staat. "De afgelopen jaren hebben we gebouwd aan een stevig fundament. De branche is geprofessionaliseerd en heeft zich ontwikkeld tot een volwassen sector waarin de partijen goed samenwerken. We blijven daarbij trouw aan onze roots. Ondernemerschap, collegialiteit, informele samenwerking en de compacte organisatiestructuur blijven het hart van de vereniging vormen, samen met onze kernwaarden inspireren, verbinden, professionaliseren en digitaliseren. Deze elementen zorgen, in samenwerking met de verzekeraars, al jaren voor betrokkenheid en effectiviteit."

Snelle veranderingen

'Maar stilstand is achteruitgang', klinkt het uit de mond van Rogier, terwijl hij het gaspedaal noodgedwongen loslaat en achteraan de eerste file aansluit. "In het licht van de snelle veranderingen in de branche en technologische ontwikkelingen is met name op het gebied van digitalisering en AI versnelling noodzakelijk. De focus verschuift naar het efficiënter inrichten van digitale processen, het verkorten van doorlooptijden (time-to-market) en het stimuleren van standaardisatie in samenwerking met systeemhuizen zoals ANVA, CCS, DIAS en anderen. Het gaat daarbij bijvoorbeeld om het koppelen van systemen, het innoveren van administratiesystemen door leveranciers en afspraken maken

over VPI. Als NVGA willen we onze leden zo goed mogelijk faciliteren en helpen in die steeds sneller veranderende wereld."

De NVGA wil daarbij niet alleen faciliteren, maar ook leidend zijn in het stellen van standaarden en het vormen van beleid, vult Valentina aan. "We willen inderdaad op sommige gebieden de standaard zetten. Leidende principes (zie kader, red.) moeten onze leden en alle partijen in de keten bijvoorbeeld helpen de time-to-market van producten te verkorten."

Zes focusgebieden

De vereniging onderscheidt zes focusgebieden waarin het relevant is en waaraan aandacht wordt gegeven: Legal & Compliance, Data & Standaardisatie, Ketenefficiëntie, Innovatie, Ledenzaken en Inkomen. Levent legt uit hoe dit er in de praktijk gaat uitzien. "Om onze leden structureel te ondersteunen op deze aandachtsgebieden is meer robuustheid in de organisatie nodig, onder andere door een sterkere rolbezetting. Elk focusgebied krijgt een eigen commissie, inclusief een bestuurslid van de NVGA als voorzitter. Deze commissies gaan planmatig werken, met kaders en sturing vanuit het bestuur en het bedrijfsbureau. Over het bedrijfsbureau gesproken: dat gaan we verder versterken om onze leden op zaken die niet-concurrentieel zijn nog beter te kunnen faciliteren. En we gaan, waar nodig en mogelijk, betaalde expertise inhuren. Deze professionals moeten continuïteit en deskundigheid waarborgen, met name op het gebied van compliance, digitalisering en veranderende wet- en regelgeving."

De recent opgerichte Road Map Commissie is een van de initiatieven die past binnen de nieuwe visie, gaat Levent verder. "Iedereen in de keten

wil iets en we hebben elkaar allemaal nodig. Maar er was geen centraal coördinatiepunt waar zaken bij elkaar komen. De Road Map Commissie moet voor afstemming in de keten zorgen voor zaken die niet-concurrentieel zijn en erop toezien dat de verschillende systeemhuizen verschillende onderwerpen gelijk prioriteren. Door een betere coördinatie binnen de keten kunnen gezamenlijke digitale ambities sneller en efficiënter gerealiseerd worden."

Dalend ledenaantal, stijgend premievolume

Op de vraag welke marktontwikkelingen het NVGA-bestuur verwachten, neemt Valentina weer het woord. "Het aantal volmachten zal verder dalen, mogelijk naar 50-70 kantoren. Dat heeft directe gevolgen voor de inkomsten van de vereniging, vandaar dat we een aangepaste contributiestructuur hebben voorgesteld. Ondanks de teruglopende aantallen gevolmachtigden verwachten wij dat het premievolume in de volmachtmarkt

gaat stijgen naar zo'n 6,5 miljard euro per jaar. Maar hoewel we een vijfjarenstrategie hebben geformuleerd, realiseren wij ons ook dat de markt en technologie zó snel veranderen, dat tussentijdse bijsturing mogelijk noodzakelijk zal zijn. De huidige visie wordt daarom gezien als richtinggevend en is niet in beton gegoten. Een herijking binnen vijf jaar ligt in de lijn der verwachting."

Dat de Nederlandse volmachtbranche ook internationaal flink in de belangstelling staat, merkte Valentina tijdens de MGA Summit op 10 en 11 juni, waar zij een van de sprekers was. "Toen ik vertelde dat ongeveer 25% van de Nederlandse verzekeringsmarkt in volmacht zit, keken veel mensen mij verbaasd aan. Na afloop kwam zelfs iemand naar mij toe die dacht dat ik een fout maakte, toen ik zei dat er jaarlijks bijna 5 miljard premie in de volmachtmarkt omgaat. Hij kon dat nauwelijks geloven. Op het congres bleek dat Nederland vanwege

Leidende principes

Digitale ontwikkelingen gaan elkaar in rap tempo opvolgen, waarbij ook de complexiteit van de digitale samenhang toeneemt. Het belang van digitalisering is groot voor de groei en continuïteit van de bij de NVGA aangesloten gevolmachtigd agenten en serviceproviders. Omdat veel leden nog bezig zijn met het opruimen van legacy uit het verleden, neemt de scope van onderwerpen die digitalisering raken toe en is meer tijd en aandacht nodig om proactief te kunnen sturen en beïnvloeden. Ook kansen die ontstaan, zoals snelle opkomst van AI-mogelijkheden, vragen de aandacht om die kansen te vertalen naar meerwaarde voor onze bedrijfsvoering.

Om deze scope te kunnen vatten, is een nieuwe commissiestructuur noodzakelijk om de verschillende onderwerpen voldoende onder de aandacht te blijven houden. In het najaar van 2025 zullen de volgende commissies actief zijn: Data & standaardisatie,

Ketenefficiëntie en Innovatie. We streven ernaar om richting onze leden en partners in de keten meer bewustwording te creëren, met een grotere focus op interne innovatie van systemen en processen. Om daarmee de versnelling te maken die nodig is. De commissies van de NVGA hebben daarbij vooral aandacht voor de keteninnovatie.

Hierdoor verschuift de rol van de commissies van faciliterend – zoals in het verleden – naar een meer sturende en coördinerende rol. De NVGA moet regie voeren om grip te krijgen en te houden op de effectiviteit van de totale keten en dat vraagt een andere houding. Daarbij helpt het om nadrukkelijker verwachtingen te communiceren, waar mogelijk aanvullende afspraken te maken en de voortgang te monitoren. Uiteraard is dit alleen mogelijk als daarbij ruimte blijft voor ieders ondernemerschap en we de gemeenschappelijke branchebelangen daarin centraal stellen.

haar volwassen infrastructuur en het grote marktaandeel van volmachten als voorbeeld wordt gezien voor andere landen. Buitenlandse brancheorganisaties zoeken steeds vaker actief contact met ons, een erkenning van het werk dat we de afgelopen jaren met z'n allen hebben verricht. Daar zijn we niet alleen hartstikke trots op, het opent ook de deur naar verdere internationalisering."

In hun enthousiasme willen Valentina en Levent nog veel meer vertellen, maar Rogier trapt op de rem. Want ze zijn aanbeland bij het punt waarop hij het duo zou afzetten. Voordat zijn medebestuurders de auto verlaten, zegt hij dat de strategie breed wordt gedragen binnen de vereniging. Ook legt hij uit wat de leden van de nieuwe visie gaan merken. "We gaan hen actief meenemen in de uitvoering ervan. Onder andere via nieuwe overleg- en besluitstructuren, werkgroepen rond specifieke thema's en een intensiever contact met de verschillende

systeemhuizen. Zo is voor één van de hardst groeiende takken binnen ons vakgebied, Inkomen, inmiddels een aparte commissie benoemd. Hun eerste bijeenkomst was al voor de zomer begon."

Sterke uitgangspositie

Het slotakkoord is, hoe kan het ook anders, voor de voorzitter. "Data en digitalisering gaan een grotere rol spelen. Daar komt een groot deel van onze aandacht te liggen, waarbij we met elkaar hopelijk snel resultaten gaan boeken. We hebben onze leden hard nodig bij alle activiteiten, we blijven tenslotte een vereniging. Maar de focus ligt zeker niet alleen op de toekomst. We willen de sterke uitgangspositie die de branche heeft opgebouwd absoluut behouden. Ook daar hebben we als bestuur heel veel zin in", zegt Valentina tot besluit.

Om deze veranderende rol concreet in te vullen, zijn er zes leidende principes opgesteld om verwachtingen neer te leggen bij alle stakeholders en daarmee sturing te geven in de keten:

- 1) Proactief en alert bijdragen aan de verwerking van relevante branche-ontwikkelingen in de markt zoals informatietechnologie, in wet- en regelgeving en bij leveranciers in de keten.
- 2) De time-to-market verkorten door voorafgaand aan definitieve product-uitrol – nieuw en bestaand – op te treden als consultatiepartner voor standaarden, protocollen en ketenafstemming.
- 3) Medezeggenschap in de bepaling en het beheer van markt standaarden en protocollen.
- 4) Data uitwisseling is beperkt tot need-to-know op basis van doelmatigheid en te identificeren in de keten.

- 5) Samen met ketenpartners een gezamenlijke roadmap bepalen voor cruciale non concurrentiële branche-brede projecten.
- 6) Software functies in de volmachtketen zijn altijd modulaair opgebouwd en via API's te benaderen door de GA.

Deze leidende principes worden nog uitgewerkt in concrete acties. Elk principe wordt gekoppeld aan een beoogd sturingsniveau en benoemt expliciet waar NVGA regie voert en waar afhankelijkheid bestaat van ketenpartijen. Deze transparantie voorkomt misverstanden over haalbaarheid en helpt prioriteiten bepalen.

Noot: De leidende principes zijn de afgelopen maanden voorgelegd aan de verschillende commissies binnen de NVGA. Mogelijk leidt dit nog tot aanpassingen.

'De waardering heb ik écht gevoeld'

Bij de Algemene Ledenvergadering op 2 april werd afscheid genomen van vicevoorzitter Patrick Heuts en bestuurslid Jorg Roodbeen. In deze editie van GA Magazine komen we daar graag nog een keer op terug. Op deze pagina's vertelt Patrick hoe hij terugkijkt op zijn bestuurlijke periode, die maar liefst 18 jaar in beslag nam. Verderop in dit magazine leest u over de ervaringen van Jorg.

Tekst Martin Veldhuizen

"Toen ik in 2007 werd gebeld door Ad Evers, had ik geen idee dat ik 18 jaar lang actief zou zijn voor de NVGA. Ad was bestuurslid en vertelde me dat de vereniging naast een bestuurslid ook een voorzitter zocht voor de juridische commissie. Met mijn achtergrond als jurist vond hij mij uitermate geschikt voor deze rollen. Ik wilde graag iets terug doen voor de branche waarin ik werkzaam was én mezelf verder ontwikkelen. Tot dan toe werkte ik vooral lokaal als adviseur, via de NVGA kon ik mijn blik verbreden en netwerk en bagage vergroten.

En dat gebeurde ook, zeker nadat Michael de Nijs, die Coen van Ham als voorzitter was opgevolgd, mij een paar jaar later vroeg om vicevoorzitter te worden. Als vicevoorzitter kreeg ik meer en andere verantwoordelijkheden. Ook kwam ik

via de bestuurlijke overleggen in contact met de raden van bestuur van verzekeraars, waardoor ik steeds meer zicht kreeg op het grotere geheel. Dat ik als vicevoorzitter vaak wat meer op de achtergrond bleef en zo de lange termijn kon bewaken, paste goed bij mij.

Beloningsdossier

In al die jaren hebben wij als bestuur aan veel dossiers gewerkt. Het beloningsdossier was misschien wel de belangrijkste en zeker het meest ingewikkelde, met soms behoorlijk pittige discussies. De toekomst van het volmachtbedrijf stond op het spel en de energie die wij erin moesten stoppen, voelde soms best als een last. Toen we eruit waren, viel er echt iets van mij af. Ik ben er trots op dat we het model voor de markt hebben kunnen behouden.







Sinds 2011 ben ik actief voor de Werkgroep Voorbeeld Samenwerkingsovereenkomst Volmacht. Dat doe ik nog steeds met veel plezier. Maar ook bij dit dossier is er soms flink gediscussieerd. Bijvoorbeeld over wie eigenaar van de data is. Mijn standpunt is altijd geweest: de klant is eigenaar van zijn data, dus niet de verzekeraar of gevolmachtigde. Dat is een belangrijk uitgangspunt geworden in de VSV.

Buitenlandse verzekeraars

Verder hebben wij enorm veel tijd gestoken in het naar de Nederlandse volmachtmarkt halen van buitenlandse verzekeraars, zoals Rhion. Het was, gezien de verworven positie van deze partijen in de keten, de moeite waard. Een belangrijk dossier was ook het Werkprogramma Risicobeheersing Volmachten. In dat dossier was ik namens de NVGA de kartrekker. Er was bij een flink aantal leden best wel weerstand, maar als bestuur vonden we dat het Werkprogramma nodig was om onze branche verder te professionaliseren. Dat is gelukt. De volmachtbranche is mede hierdoor een professionele partij geworden, die een duurzame positie in de keten heeft verworven.

Het Centraal Volmachtbedrijf (CVB), dat ik samen met Marcel van Loon heb opgericht, heeft daar eveneens haar steentje aan bijgedragen. Om ook relatief kleinere volmachtbedrijven toekomstbestendig te laten blijven was, en is, samenwerking op niet-concurrerende onderdelen essentieel. Ik ben heel trots op het CVB, dat er misschien nooit was gekomen als ik niet actief was geweest voor de NVGA. Want dan had ik Marcel, die toen collega-bestuurslid was bij de NVGA, niet zo goed leren kennen.

Natuurlijk waren er ook hoofdpijndossiers, niet alles is gelukt. Maar echt grote mislukkingen zijn er volgens mij niet geweest. En eerlijk is eerlijk: ik kon ook best genieten van de stevige discussies, wanneer sommige partijen hun gelijk wilden halen. Zelf probeerde ik altijd naar het grotere doel te kijken en de beste manier te zoeken om het doel te bereiken waarin de gehele keten zich kon vinden.

Teamprestatie

Overigens wil ik met klem benadrukken dat wij het als bestuur samen hebben bereikt en ieder zijn of haar steentje daaraan heeft bijgedragen.

'Als we het sámen doen, voorspel ik een rooskleurige toekomst voor de volmachtbranche'

Het is echt een teamprestatie. Toen ik als bestuurslid begon, hadden we als NVGA een premieomvang van zo'n 1,7 miljard. Nu is dat 5 miljard. Dat is de verdienste van de hele keten en het laat vooral zien hoe de markt zich in die jaren heeft ontwikkeld. Dat ik daar onderdeel van mocht zijn, voelt als een voorrecht. Ik vind de volmachtbranche een prachtige branche om werkzaam in te zijn.

Mijn verwachting is dat de omzet en het premievolume flink doorgroeien. Ook denk ik dat de markt met meer buitenlandse risicodragers steeds internationaler wordt. Tegelijkertijd moeten we onze huidige partners blijven waarderen, want door deze samenwerking in al die jaren staan wij nu waar wij staan. Ik verwacht overigens dat de consolidatie verder doorzet. Daar kunnen we van alles van vinden, maar het is niet anders. En het lijkt zeker dat digitalisering een nog grotere rol gaat spelen, waarbij het de uitdaging is om de balans te bewaken tussen de technologische ontwikkelingen en het belang van onze klanten én medewerkers. Als iedere partij in de keten de rol pakt die bij hem past en vanuit die rol waarde blijft toevoegen aan de keten, dan voorspel ik een zeer rooskleurige toekomst voor de volmachtbranche. Maar we moeten het wel sámen doen."

Goede vriendschappen

Oorspronkelijk was het de bedoeling dat ik zes jaar bestuurslid van de NVGA zou zijn. Maar ik vind lange-termijnrelaties en vertrouwen nu eenmaal heel belangrijk, dus het past ook wel weer bij mij om het uiteindelijk 18 jaar vol te houden. Ik kon het ook moeilijk loslaten, omdat er nog te veel langlopende dossiers waren, waarvan ik bang was dat we de regie zouden

verliezen als ik 'tussentijds' zou stoppen. En heel eerlijk: ik vond het ook gewoon ontzettend leuk om mij in te zetten voor en deel uit te maken van een essentieel onderdeel van de volmachtmarkt. Ik heb daarbij altijd oog gehouden voor de kleinere leden van de NVGA. Want ook zij vervullen een belangrijke rol in de keten.

Mijn rol als bestuurslid heeft mij heel veel gebracht. Ik heb geleerd wat besturen is en hoe ik mensen met elkaar kan verbinden om draagvlak te creëren. Ik probeer altijd te begrijpen waarom iets is zoals het is. Daarover ga ik dan graag het gesprek aan, in plaats van direct de confrontatie te zoeken. En ik heb ontzettend veel connecties en een paar goede vriendschappen opgebouwd. Die vriendschappen zijn voor mij goud waard. Tijdens het afscheidsetentje met mijn collega-bestuursleden kreeg ik van hen mooie woorden. Zoals: 'Als jij er niet was geweest, dan had de volmachtmarkt er nu heel anders uitgezien'. Dat soort opmerkingen hoor je niet elke dag en die hebben mij echt geraakt.

Opgeheven hoofd

Ik werd ook altijd blij van de waardering van de leden van de NVGA. Dat voelde ik echt. Ik denk dat ik overal, bij zowel gevolmachtigden als verzekeraars, met opgeheven hoofd naar binnen kan stappen. We waren het zeker niet altijd met elkaar eens, maar ik heb de gesprekken altijd gevoerd met respect voor ieders standpunt. Toen ik aan mijn periode als bestuurslid begon waren we eerder concurrenten van elkaar, nu zijn we collega's. Ik heb ongelooflijk veel uren in de auto gezeten en nauwelijks een vergadering gemist. Het is het allemaal waard geweest, ik heb het met heel veel plezier gedaan."

Dé volmachtverzekeraar: rhion

Vernieuwend, Betrouwbaar en Exclusief voor volmachten

rhion heeft zich in de afgelopen vijf jaar stevig gepositioneerd op de Nederlandse verzekeringsmarkt. Wat maakt rhion zo bijzonder? Daar hoeven we niet lang over na te denken: ze denken buiten de gebaande paden. Of, zoals men in het Engels zegt: *“They think outside the box.”* Openstaan voor nieuwe oplossingen, altijd als partners – dát is rhion!

Vijf jaar innovatie en partnerschap

Vijf jaar geleden startte rhion haar activiteiten in Nederland, op verzoek van het toenmalige NVGA-bestuur. Sindsdien zijn vertrouwen, nauwe samenwerking, producten voor zowel particuliere als zakelijke klanten, hoogwaardige service, persoonlijke betrokkenheid en betrouwbaarheid de belangrijkste pijlers van het succes.

Tijdens het jubileumfeest van rhion, eind juni op de High Tech Campus Eindhoven, was het enthousiasme duidelijk voelbaar. “rhion denkt niet als een gewone verzekeraar. Dat is wat mij zo aanspreekt,” was een veelgehoorde uitspraak

onder de aanwezigen. Het openlucht-event aan de Strip, het kloppend hart van ‘Europa’s slimste vierkante kilometer’, onderstreepte de innovatieve en toegankelijke aanpak van rhion.

Exclusieve focus op volmachten

Berend Jan Tempelman, Managing Director van rhion, verwoordt het onderscheidend vermogen als volgt: “Wij zijn nog steeds de enige aanbieder op de Nederlandse markt die zich volledig richt op volmachten.”

Concreet betekent dit dat rhion nu samenwerkt met 45 leden van de NVGA. Deze partners kunnen kiezen uit het productportfolio van rhion,





maar ook voor white-label oplossingen onder eigen naam. Daarnaast biedt rhion participatie capaciteit, waardoor partners hun eigen positie verder kunnen versterken.

In geval van schade kunnen partners rekenen op een professioneel schadebeheer, in samenwerking met toonaangevende dienstverleners als CED, Schadegarant en Glasgarant.

Snel gegroeid, sterk verbonden

De toetreding van rhion tot het Verbond van Verzekeraars in 2022 onderstreept de snelle groei en acceptatie in de markt. In datzelfde jaar vond het eerste partnerevent plaats onder het motto "Future Proof", gevolgd door "Connectivity 2028" in 2024. Deze evenementen hebben rhion veel sympathie en waardering opgeleverd bij haar volmachten.

Ook op beurzen en evenementen is rhion zichtbaar, zoals op de AM:Dag in november 2024, waar het nieuwe logo en de claim "Dé volmachtverzekeraar" werden gepresenteerd. Sinds 1 juli is ook de vernieuwde website www.rhion.nl live – een bezoek meer dan waard!

Gedreven team, solide basis

Het succes van rhion is niet alleen te danken aan sterke cijfers, maar vooral aan het gedreven team. Mensen met kennis, passie en nieuwsgierigheid bepalen de koers en zorgen voor een unieke partner- en merkbeleving. Als merk van de RheinLand Versicherungsgruppe uit Neuss (Duitsland) bouwt rhion op 145 jaar ervaring, gecombineerd met innovatie en duidelijke ambities. Dit solide fundament wordt onderstreept door een stabiele A+ rating.

rhion is dé volmachtverzekeraar voor de toekomst: innovatief, betrouwbaar en altijd als partner.
Ontdek het zelf op www.rhion.nl!

Tom Baken en Stijn Réz, Klaverblad Verzekeringen

'Volmachten dragen bij aan de toekomstbestendigheid van Klaverblad Verzekeringen'

Eind 2024 trad Klaverblad Verzekeringen, van oudsher een intermediaire verzekeraar, toe tot de volmachtmarkt. Werden volmachten aanvankelijk nog als een mogelijke bedreiging gezien, nu is het distributiekanaal uitgegroeid tot een wezenlijk onderdeel van de strategie vertellen Directeur Volmacht Tom Baken en Commercieel Directeur Stijn Réz. In dit artikel delen zij hun ervaringen met het opzetten van een volmachtbedrijf, de lessen die ze onderweg leerden en de kansen die zij voor de toekomst zien.

Tekst Martin Veldhuizen

Tom Baken werkte voorheen onder andere bij Nationale-Nederlanden en Allianz. In juli 2023 werd hij directeur volmacht bij Klaverblad Verzekeringen met als opdracht het opzetten van een volmachtbedrijf. Veertien maanden later kwam Stijn Réz, die een verleden heeft bij onder andere Reaal en Chubb, als commercieel directeur naar Klaverblad.

Waarom is Klaverblad Verzekeringen begonnen met volmachten?

Tom: "Volmachten werden lange tijd vooral gezien als een mogelijke bedreiging voor ons traditionele distributiemodel. Klaverblad Verzekeringen is van oorsprong een intermediaire verzekeraar en het idee dat je de pen uit handen geeft, riep begrijpelijkerwijs vragen op. Hoe houden we grip op de kwaliteit van de portefeuille? Blijven we voldoende inzicht houden in de cijfers? En hoe waarborgen we dat ons

distributiemodel eerlijk en evenwichtig blijft? Het kostte veel interne communicatie en uitleg om die zorgen weg te nemen. We hebben meerdere sessies georganiseerd met medewerkers en managers waarin we met elkaar in gesprek gingen over volmachten, wat het is, wat het kan brengen en dat het juist kansen kan bieden. Dat was geen vanzelfsprekend proces, maar het heeft er wel toe geleid dat de houding is gekanteld: van meer defensief naar kansgericht."

Wat was het kantelpunt in die perceptie?

Stijn: "Het echte kantelpunt kwam toen duidelijk werd dat volmachten ons toegang geven tot een distributiekanaal dat we voorheen nauwelijks bedienden. Traditioneel lag onze focus vooral op de wat kleinere tussenpersonen, via het volmachtkanaal kregen we opeens toegang tot partijen die veel meer en andere typen klanten bedienen."





Stijn: 'Volmachten geven ons toegang tot een distributiekanaal dat we voorheen nauwelijks bedienden'

Dat biedt ons de kans om met onze andere producten, zoals AOV en Agro-verzekeringen, een veel breder publiek te bereiken. Het besef dat we hiermee niet alleen relevant blijven in de markt, maar ook daadwerkelijk kunnen groeien, zorgde voor enthousiasme binnen de organisatie. Collega's zagen dat dit als een manier om ons distributiepalet te verbreden en Klaverblad toekomstbestendig te maken."

Wanneer tekenden jullie de eerste volmachtovereenkomst?

Tom: "GFD Assuradeuren, waarmee we al jarenlang goed samenwerken, was in november 2024 de eerste met een aanstelling als gevolmachtigd agent. Daar ging een intensieve voorbereiding van bijna een jaar aan vooraf. In dat jaar hebben we gewerkt aan het opzetten van een solide organisatie, het inrichten van systemen en het ontwikkelen van processen die noodzakelijk zijn om volmachten op een beheerste manier te kunnen uitvoeren. Dit was geen stap die we van de ene dag op de andere namen. Het was

een traject waarin we vanaf de basis een nieuw bedrijfsmodel hebben gebouwd: van het maken van een businesscase tot het vertalen van regelgeving in concrete werkprocessen. Pas toen die fundering stevig genoeg stond, konden we verantwoord de eerste volmacht tekenen."

Wat maakte dit traject zo uitdagend?

Tom: "Het bijzondere aan het opzetten van een volmachtbedrijf is dat je niet alleen een nieuw distributiekanaal opent, maar in feite ook een compleet nieuwe manier van werken introduceert. Voor veel collega's was het fenomeen volmacht volledig nieuw. Het aanstellen van gevolmachtigd agenten, het beoordelen van werkprogramma's en het toetsen van compliance vereisten allemaal specifieke kennis en ervaring die we intern eerst moesten opbouwen. Daarbij leerden we dat vertrouwen op bestaande werkprogramma's soms onvoldoende is. Wanneer je zelf opnieuw kritisch naar de details kijkt, ontdek je zaken die in de markt jarenlang als vanzelfsprekend werden beschouwd, maar die niet helemaal

(meer) voldoen aan de actuele normen. Het traject was dus niet alleen een organisatorische uitdaging, maar ook een leerproces waarin we als verzekeraar scherper zijn gaan kijken naar hoe de markt opereert.”

Kun je een voorbeeld geven van zo'n constatering?

Tom: “Wat bijvoorbeeld ergens naar boven kwam, was het ontbreken van een correct privacy statement bij een gevolmachtigde. Hoewel de regelgeving daar duidelijk over is – het statement moet zichtbaar zijn op de website en aan specifieke eisen voldoen – bleek dit in de praktijk hier niet op orde. Voor ons bevestigde dat hoe belangrijk het is om niet blind te varen op bestaande routines in de markt, maar zelf grondig te toetsen. Uiteindelijk versterkt dat niet alleen onze eigen kwaliteit, maar ook die van de gevolmachtigden waarmee we samenwerken.”

Hoe reageren gevolmachtigden op dit soort bevindingen?

Tom: “In eerste instantie vaak positief en verrast. Men is gewend om op een bepaalde manier te werken en gaat ervan uit dat dit correct is, zeker als men al jaren zonder opmerkingen met andere verzekeraars samenwerkt. Als we laten zien wat de regels voorschrijven, ontstaat meestal snel begrip. Sterker nog, we merken dat gevolmachtigden het waarderen wanneer wij hen op deze manier helpen verbeteren. Regelmatig horen we terug dat ze dit ook bij hun andere volmachtgevers gaan aankaarten. Daarmee ontstaat een leercyclus waarbij niet alleen wij, maar ook onze partners hun processen verder aanscherpen.”

Wat vonden marktpartijen van de introde van Klaverblad Verzekeringen in het volmachtkanaal?

Stijn: “Over het algemeen zeer positief. Klaverblad Verzekeringen heeft in de markt een reputatie opgebouwd als betrouwbare en sympathieke verzekeraar, met een breed en degelijk productaanbod. Toen we aankondigden dat we ook in het volmachtkanaal actief zouden worden, reageerden zowel grote als kleinere

partijen enthousiast. De markt herkende dat onze toetreding juist bijdraagt aan een gezonde diversiteit in het volmachtlandschap, waarin de concentratie van steeds grotere spelers anders verder zou toenemen. Ook werd het gewaardeerd dat we het volmachtkanaal niet defensief, maar proactief benaderen: niet alleen om bestaande portefeuilles te behouden, maar vooral ook om samen kansen te creëren.”

Wat onderscheidt jullie als volmachtverzekeraar?

Tom: “Onze kracht ligt in eenvoud, transparantie en samenwerking. We willen het volmachtbedrijf zo overzichtelijk mogelijk houden, zonder onnodige verschillen of uitzonderingen. Een goed voorbeeld daarvan is de kwaliteitsbeloning die we samen met vier gevolmachtigden hebben ontwikkeld. Door deze gezamenlijk en objectief vorm te geven, voorkomen we discussies over interpretaties en maken we de afspraken helder voor alle partijen. Daarnaast hebben we ervoor gekozen om geen aparte volmacht producten te ontwikkelen. We hanteren in het volmachtkanaal dezelfde producten, provisies en acceptatiecriteria als in het provinciale kanaal. Er is geen sprake van voorrang of exclusiviteit. Daarmee creëren we een gelijk speelveld, wat voor onze eigen organisatie, de gevolmachtigden én onze provinciale adviseurs duidelijkheid biedt. Want die laatste categorie verliezen we absoluut niet uit het oog, zij blijven een fundament van Klaverblad Verzekeringen. En bij de ontwikkeling van nieuwe producten betrekken we zowel adviseurs als gevolmachtigden. Op die manier voorkomen we dat de een zich achtergesteld voelt ten opzichte van de ander. We werken bewust aan een evenwichtige verhouding, waarbij beide kanalen elkaar versterken.”

Hoeveel volmachten zijn er inmiddels aangesteld?

Tom: “We hebben nu vijftien volmachten en verwachten dat dit aantal eind dit jaar rond de twintig zal liggen. Daarmee lopen we iets voor op de oorspronkelijke planning, maar dat is een bewuste keuze geweest: de animo in de markt is groot en de gesprekken liepen soepel.



SVC is jouw betrouwbare partner voor het samenstellen
en controleren van jaarrekeningen



**Accountants
die jouw branche
begrijpen**

SVC Registeraccountants

Accountants & Adviseurs voor financieel dienstverleners

Prinses Marielaan 1 • 3818 HL Amersfoort • info@svcgroep.nl • 033 - 433 1557

Paperbox

*AI Agents die je dichter bij
je klant brengen*



**De Belgische marktleider
komt naar Nederland**

▶ Besparingen op FTE- en administratiekosten

▶ Meer dan 75% geautomatiseerde administratie

▶ Verhoogde klanttevredenheid

▶ Klaar voor AI én schaalbare groei

▶ Naadloze integratie met uw systeem:
Anva, CCS, Blinqx & Novulo

Frederic Stallaert
- CEO

Stijn Decubber
- CTO

Maarten Callaert
- COO



Ontdek Paperbox in actie ▶



Tegelijkertijd waken we ervoor om te snel te groeien. We verwachten in de komende jaren op ongeveer 40 volmachten uit te komen, maar kiezen ervoor om de organisatie in een beheerst tempo te laten meegroeien. Anders bestaat het risico dat we onze interne capaciteit overbelasten, zeker bij complexere producten of rollen zoals poolleader.”

Welke rol spelen NVGA en het Verbond in de opzet van een volmachtbedrijf?

Stijn: “Hun samenwerking is cruciaal. Zonder gezamenlijke modellen en werkprogramma’s zou elke verzekeraar eigen afspraken en audits moeten ontwikkelen, wat onwerkbaar is. Voor ons bood de NVGA een stevige basis: daardoor konden we in een jaar het volmachtbedrijf opzetten, waar dat anders misschien drie jaar had gekost. Tegelijk blijven we kritisch. Ook in bestaande werkprogramma’s ontdekken we verbeterpunten. Dat vraagt voortdurende alertheid van zowel NVGA als Verbond, zodat vanzelfsprekendheden worden doorbroken en processen

verder professionaliseren. Zo leren wij, en helpen we ook de markt scherper te kijken naar wat jarenlang als ‘goed genoeg’ gold.”

Welke rol spelen volmachten in de strategie van de komende jaren?

Stijn: “Volmachten zijn inmiddels een integraal onderdeel van onze vijfjarenstrategie. Waar het aanvankelijk nog de vraag was welke rol dit kanaal zou kunnen spelen, wordt het nu een vast en belangrijk onderdeel van onze koers. Zoals gezegd worden nieuwe producten en IT-ontwikkelingen opgezet voor beide kanalen: provinciaal en volmacht. Dat voorkomt dubblures en maakt onze processen efficiënter. Bovendien versterkt het de synergie, omdat beide kanalen van dezelfde innovaties profiteren. Binnen de organisatie is de acceptatie inmiddels volledig: volmachten worden niet langer gezien als een mogelijke bedreiging, maar als een kansrijke aanvulling. Daarmee dragen ze wezenlijk bij aan de toekomstbestendigheid van Klaverblad Verzekeringen.”

Tom: 'We verwachten uiteindelijk ongeveer veertig volmachten aan te stellen, maar kiezen ervoor om de organisatie in een beheerst tempo te laten meegroeien'





'Bij autodiefstal zijn de eerste 48 uur cruciaal'

Met autodiefstal valt nog altijd veel schade te voorkomen, mits er snel wordt gehandeld. De Stichting Verzekeringsbureau Voertuigcriminaliteit (VbV) coördineert namens verzekeraars onder andere het terugvinden van gestolen voertuigen. Dat proces moet sneller en slimmer, vinden VbV en de NVGA. Een automatische koppeling met Polischek kan daarin het verschil maken, zegt VbV-directeur Edwin Karelsen. "Als we binnen 48 uur kunnen schakelen, is de kans op terugvinden van het voertuig het grootst."

Tekst Martin Veldhuizen

Op een zonnige woensdagmiddag, vlak voordat half Nederland in de auto stapt en met vakantie gaat, zijn we in Apeldoorn te gast bij de Stichting Verzekeringsbureau Voertuigcriminaliteit. Roelof Muis is er projectleider, onder leiding van de al genoemde Edwin Karelsen. Namens de NVGA is Angelique Ruijgrok, directeur Woongarant Volmacht en lid van de commissie Ketenefficiëntie, aangeschoven voor een gesprek over een stijgende schadelast binnen de verzekeringsbranche: die van gestolen voertuigen. Daar moet en kan wat aan gebeuren, vindt het drietal.

Kun je om te beginnen uitleggen wat de Stichting VbV doet?

Edwin: "De Stichting Verzekeringsbureau Voertuigcriminaliteit is een gezamenlijk initiatief

van alle Nederlandse schadeverzekeraars die bij het Verbond van Verzekeraars zijn aangesloten. Ons doel is het bestrijden van voertuig- en vaartuiggerelateerde criminaliteit en fraude.

Denk aan diefstal en verduistering van gekentekende voertuigen als auto's, motoren, aanhangwagens en industrieel materieel. We hebben een coördinatiemodel ontwikkeld, dat zich richt op het efficiënt registreren, terugvinden en terugbezorgen van die voertuigen. We werken daarbij samen met verschillende stakeholders, zoals schadeverzekeraars, verzekerden, leasemaatschappijen, verhuurbedrijven en fabrikanten van beveiligingssystemen met het CCV-SCM Keurmerk. Zo beperken we samen de schadelast en dragen wij bij aan een veiliger Nederland."

Hoe gaan jullie te werk?

Roelof: "Wij krijgen vanuit het kentekenregister direct een melding als een voertuig als gestolen wordt opgegeven. Op dat moment ondernemen wij het liefst onmiddellijk actie, maar daarvoor hebben we toestemming nodig – bijvoorbeeld van een particulier met een WA-verzekering, of van de verzekeraar als er een cascodekking is. Pas als dat is geregeld, kunnen we gegevens doorsturen aan particuliere opsporingsbureaus die het voertuig proberen op te sporen. We volgen daarbij een duidelijk stappenplan. Eerst kijken we of er een voertuigvolgsysteem aanwezig is, bijvoorbeeld met een SCM-keurmerk. Dan schakelen we de fabrikant van dat systeem in om het voertuig te lokaliseren. Is dat systeem verlopen maar heractiveerbaar, dan vragen we dat ook. Als er niks aanwezig is, gebruiken we fabrieksdata via een partner als Digitpol om alsnog het voertuig te traceren. Maar criminelen zijn steeds slimmer en gebruiken jammers of halen de GPS-modules eruit wat de opsporing bemoeilijkt."

Het belang om snel te handelen is groot?

Roelof: "Heel groot. Sinds vorig jaar hebben we een datawetenschapper in dienst en op basis van haar analyses zien we dat na twee dagen de effectiviteit van terugvinden fors afneemt. Die eerste 48 uur zijn cruciaal, elke minuut telt en dus moeten we snel schakelen. En dat kan alleen als we meteen weten of er dekking is op het voertuig en we de juiste voertuiggegevens hebben, zoals het voertuigidentificatienummer en de aanwezigheid van bijvoorbeeld een volgsysteem. En dat is niet altijd eenvoudig. Vaak duurt het uren of zelfs dagen voordat duidelijk is of er sprake is van een cascodekking of wie de juiste contactpersoon is. Die tijd verliezen we en daarmee ook het voertuig."

Welke rol speelt de NVGA in dit proces?

Angelique: "Als je processen automatiseert, verlaag je de werkdruk én verbeter je het resultaat. Binnen de commissie Ketenefficiëntie (voorheen Economische Zaken, red.) speelt dit thema daarom een steeds grotere rol."



Edwin Karelsen:
'Meer voertuigen
sneller terugvinden lukt
beter als we als keten
samenwerken'

Angelique Ruijgrok: 'Als je processen automatiseert, verlaag je de werkdruk én verbeter je het resultaat'



De volmachtmarkt is gegroeid tot bijna vijf miljard euro omzet. Daar vallen heel veel auto's onder. We willen dus graag actief bijdragen aan het faciliteren van initiatieven zoals VbV. Als gestolen auto's sneller worden teruggevonden, dan betekent dat een beter schaderesultaat. Want als de auto binnen 30 dagen terug is en het liefst zonder schade, dan hoeft je in veel gevallen geen uitkering te doen. En voor de klant is het natuurlijk fantastisch als hij de auto binnen een paar dagen weer in zijn bezit heeft."

Waarom is samenwerking tussen NVGA en de Stichting VbV nodig?

Roelof: "Gevolmachtigden beheren veel auto's waarvan de verzekeraar vaak niet exact weet wat er speelt. Als we real-time dekking willen controleren, hebben we directe toegang nodig tot de systemen waarin informatie staat over de verzekerde voertuigen. Zoals Polischeck, een systeem dat veel gevolmachtigden al gebruiken voor rechtsbijstandsverzekeringen, en ook door partijen als SOS International wordt gehanteerd. Polischeck biedt de mogelijkheid om automatisch polisdekking op te vragen. Als we het

systeem voor dit doel kunnen bevragen, dan zien wij binnen enkele seconden of er sprake is van een diefstaldekking en kunnen we direct de terugvindprocedure starten. Zoals gezegd vergroot dat de opsporingskans en dat heeft weer een positief effect op de schade-uitkeringen en de klanttevredenheid."

Zijn er al concrete stappen gezet richting die samenwerking?

Edwin: "Zeker. We zijn sinds april in verkenning met de NVGA. We kijken nu of we technische koppelingen, bijvoorbeeld via een API, kunnen realiseren tussen Polischeck van Solera en ons systeem. Omdat dit het bewerken van gegevens betreft, is hiervoor toestemming nodig van iedere afzonderlijke partij. Dat traject zijn we aan het voorbereiden."

Kunnen of moeten gevolmachtigden nu al iets doen?

Angelique: "In april heeft de NVGA aandacht besteed aan dit onderwerp in haar nieuwsbrief. Op dit moment hoeven gevolmachtigden nog niks te doen, behalve dat ze zich bewust zijn van



**Van harte welkom
aan onze eerste partners!**

meer info op
www.aginsurance.nl
of mail naar
info.nl@aginsurance.nl

Supporter van jouw leven



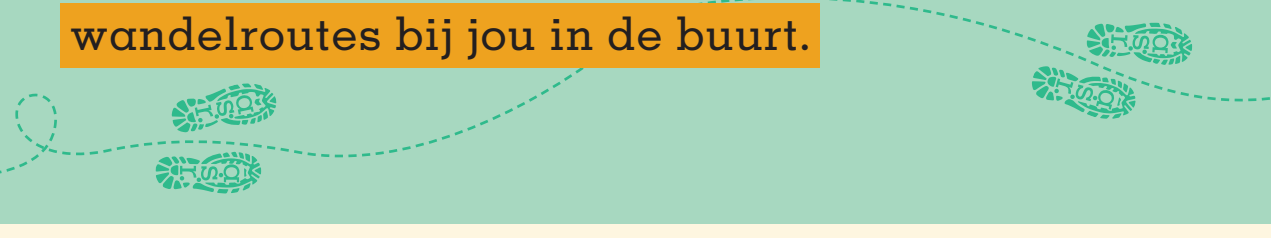
α. s. r.

trotse
hoofdsponsor
van de



Zo maken we wandelen het hele jaar
door makkelijker én leuker.

Op asr.nl/aandewandel vind je
wandelroutes bij jou in de buurt.





Roelof Muis: 'Bij geautomatiseerde dekkingsverificatie kunnen wij direct na een diefstalmelding beginnen met het zoeken van het verdwenen voertuig'

het belang. Maar als die koppeling er komt, en daar twijfel ik niet aan, dan krijgen gevolmachtigden op de gebruikelijke wijze via e-mail een toestemmingsverzoek. Elke gevolmachtigde moet dan zelf akkoord geven op aansluiting, waarna het proces volledig automatisch gaat verlopen. Ik roep gevolmachtigden daarom op om, als het verzoek straks komt om toestemming te geven voor de koppeling tussen de Stichting VbV en Polischeck, hierop positief te reageren. Waarom zou je het niet doen? Vragen over de dekking zijn dan niet meer nodig, waardoor de administratieve last minder wordt. Daarnaast benadruk ik nog maar eens dat het schaderesultaat beter wordt en de klanten meer tevreden zijn."

Volgens mij beginnen jullie liever vandaag dan morgen.

Roelof: "Inderdaad. Bij geautomatiseerde dekkingsverificatie kunnen wij direct na een diefstalmelding beginnen met het zoeken van het verdwenen voertuig. De meeste auto's worden binnen 3 dagen opgespoord, waar dat vroeger gemiddeld een maand duurde. Vinden we een

voertuig binnen 30 dagen terug, dan hoeft de verzekeraar op basis van de polisvoorwaarden meestal niet uit te keren. Dat bespaart miljoenen. Overigens kan iedere gevolmachtigde nu al in onze applicatie om te zien hoe het werkt. Ik nodig ze van harte uit alvast eens een kijkje te nemen*.

Edwin: "We hebben recent een overeenkomst gesloten met het Centrum voor Criminaliteitspreventie (CCV), dat staat voor onafhankelijke kwaliteitsborging, en Kiwa, dat gespecialiseerd is in het testen en certificeren van voertuigbeveiligingsystemen. Hiermee krijgen we toegang tot voertuigdata, waarmee we direct weten of er een werkend volgsysteem in een auto zit. Los van de verzekering geeft dat een extra ingang om voertuigen snel op te sporen. En dat is ons doel: meer voertuigen sneller terugvinden. Dat lukt veel beter als we als keten samenwerken."

* Gevolmachtigden die de applicatie van de Stichting VbV willen inzien, kunnen een verzoek sturen naar beheer@stichtingvbv.nl.

NVGA viert 65-jarig bestaan

Onvergetelijke jubileumdag

Op donderdag 13 juni vierden we het 65-jarig jubileum van de NVGA in Breda. Het was een feestelijke, zonnige en warme dag, die volledig in het teken stond van ontmoeten, genieten en samen terugblikken op 65 jaar branchevereniging.

's Middags konden gasten kiezen uit twee activiteiten: een ontspannen boottocht door de grachten van Breda of een inspirerende wandeling langs de muurschilderingen van de Blind Walls Gallery, onder begeleiding van een gids. Na terugkomst in Hotel Nassau was er tijd om op te frissen voor het avondprogramma.

Die begon met een borrel, waar ook de avondgasten zich bij het gezelschap voegden. Na een toespraak van voorzitter Valentina Visser genoten we van een heerlijk viergangendiner. Tijdens het diner verzorgde 'Willem van Oranje-Nassau' een levendige bijdrage over zijn band met Breda en de oorsprong van de kleur oranje.

Na het dessert barstte het feest los met muziek van de band This is Beethoven. Eén van de hoogtepunten was het verrassingsoptreden van Emma Heesters.

Het was een onvergetelijke dag, vol warmte, verbondenheid en feestelijkheid – precies zoals we het 65-jarig bestaan van de NVGA wilden vieren.





Jorg Roodbeen over 8 jaar NVGA

'Ik realiseer mij elke dag dat ik een bevoorrecht mens ben'

Jorg Roodbeen was jarenlang mede-eigenaar van Klap, dat in 2023 werd overgenomen door Ardonagh. Op 1 mei dit jaar stapte hij definitief operationeel uit het bedrijf, waar hij nog wel aandeelhouder van is en hij trad toe tot de Raad van Commissarissen. Een maand eerder nam Jorg afscheid van de NVGA, waarvan hij acht jaar bestuurslid was. "De openheid en bereidheid tot samenwerking binnen de markt, ondanks de onderlinge concurrentie, is uniek en iets om te koesteren."

Tekst Martin Veldhuizen

'Neem wandelschoenen mee, dan maken we een wandeling door onze tuin', zegt Jorg Roodbeen wanneer hij mij uitnodigt voor een interview over zijn periode als bestuurslid van de NVGA. Het klinkt wat overdreven, maar als ik bij zijn villa in het Brabantse Sint-Oedenrode arriveer, blijkt dat Jorg niets te veel heeft gezegd. Rond het imposante huis dat hij samen met echtgenote Astrid en twee honden bewoont, ligt een stuk grond ter grootte van een park, zie ik als ik na het gesprek een rondleiding krijg.

Atypische verzekeringsman

Het uur daarvoor heeft hij met veel passie over zijn carrière in de verzekeringsbranche

verteld. Over hoe hij in 1998 in dienst trad bij Klap en in 2003 mede-eigenaar werd. En over zijn werkzaamheden voor de NVGA, waar hij vanaf 2017 een bestuursfunctie had, de laatste jaren als secretaris en penningmeester. Een mooie loopbaan voor iemand die zichzelf als een atypische verzekeringsman beschouwt. "In tegenstelling tot veel collega's blink ik niet uit in vakinhoudelijke verzekeringskennis. Door jarenlange ervaring in de branche beschik ik over een degelijke basis, maar dat ik werd gevraagd voor een bestuursfunctie van de NVGA was vooral vanwege mijn ondernemersmentaliteit en het vermogen om lange termijn strategieën te formuleren. Dat is mijn kracht."





Jorg is ervan overtuigd dat binnen een familiebedrijf als Klap alles draait om duurzame relaties met klanten, leveranciers en medewerkers. Het is belangrijk verder te kijken dan snelle winst en korte termijn doelen; relevantie en continuïteit staan voorop. "Ook binnen het NVGA-bestuur hield ik mij daarom vooral bezig met het bewaken van de strategische koers. Als de discussies te technisch werden, nam ik bewust afstand. Soms stelde ik expres 'domme' vragen om complexe zaken te doorbreken."

Gouden stropdas

Een van de meest intensieve dossiers waar Jorg bij betrokken was, betrof de vraag van wie de data nu eigenlijk is, van de verzekeraars, de gevolmachtigden of de klant. De gesprekken daarover leidden enkele jaren geleden tot grote onrust in de markt. "Onze intenties in dat dossier waren zuiver: we wilden betere producten en proposities ontwikkelen en daarvoor zijn goede data essentieel. Binnen de NVGA waren we het er snel over eens dat we data moesten delen. Zodat we de small data waarover alle individuele partijen beschikten, konden bundelen tot big data. Maar de uitwisseling daarvan, ook met onze risicodragers, moest wél goed

en verantwoord gebeuren. Toch leidde dit tot een explosieve situatie, zeker toen we als NVGA-bestuur op ons congres 'Data is goud waard' een gouden stropdas droegen. Het was grappig en zeker niet provocerend bedoeld, maar daarmee schoten wij onszelf behoorlijk in de voet. Van die onbedoelde beeldvorming hebben we lang last gehad in de relatie met een aantal grote risicodragers."

Met meer plezier kijkt hij terug op zijn rol binnen het SUIV. "Samen met Marcel van Loon was ik een van de kwartiermakers. Voor dit dossier had ik geen diepgaande technische kennis nodig, maar wel visie en overtuiging. Ik geloof dat de belangen van volmachtgevers en volmachtnemers grotendeels parallel lopen. Door strengere eisen, denk aan Solvency, moesten verzekeraars beter grip krijgen op de risico's die ze ondertekenden. Maar de beschikbare data waren verre van perfect, SUIV bood een unieke kans om het fundament gezamenlijk te versterken."

Dat de relatie tussen verzekeraars en gevolmachtigden inmiddels uitstekend is, stemt Jorg meer dan tevreden. Het maakt hem zelfs trots.

'Ik geloof dat de belangen van volmachtgevers en volmachtnemers grotendeels parallel lopen'

"Op het gebied van uitbesteed werk moeten we elkaar vinden en dat partnerschap is echt geslaagd. Ondanks dat we in onze branche ook onderling met elkaar concurreren is de openheid en de bereidheid om samen te werken groot. Dat is uniek en iets om te koesteren. Al ben ik ook kritisch op hoe sommige verzekeraars onder invloed van toezichthouders de druk vanuit wet- en regelgeving vertalen naar de markt. Soms lijken ze koste wat kost het beste jongetje van de klas te willen zijn en dat botst weleens met het ondernemerschap dat wij als gevolmachtigden nastreven. Ik geloof heilig in een gezamenlijk belang: betere grip voor verzekeraars, eerlijke premies voor klanten en data van goede kwaliteit voor innovatie."

Buitenlandse risicodragers

"Ik merk dat de risicodragers op de Nederlandse verzekeringsmarkt zich steeds meer beperken tot standaardproducten voor de gemiddelde klant", gaat Jorg verder. "Alles buiten die standaard, laten ze links liggen, ook binnen de volmachten. Dat ze geen specials meer doen is hun keuze en daar vind ik oprecht niets van. Maar de verzekeraars moeten zich wél realiseren dat dit consequenties heeft voor de volmachtmarkt, waar ondernemerschap centraal staat. Gevolmachtigden staan, vaak samen met makelaars, dichtbij de klant en weten wat klanten echt nodig hebben. En dat is een passend advies en bijbehorend product."

Jorg heeft wel een idee hoe gevolmachtigden met die situatie omgaan. "Als binnenlandse risicodragers geen capaciteit bieden, dan zullen gevolmachtigden die elders zoeken. Want de noodzaak om klanten te bedienen blijft bestaan, zeker gezien de toenemende complexiteit van risico's. En dit moet gebeuren tegen eerlijke prijzen, wat concurrentie vereist."

Daarom verwacht ik dat buitenlandse risico-dragers de komende jaren een grotere rol gaan spelen in de volmachtmarkt. Natuurlijk zijn binnenlandse initiatieven ook absoluut welkom, maar deze trend is onomkeerbaar."

Morele plicht

Jorg kijkt met ongeloofelijk veel plezier terug op zijn tijd bij Klap en ook van zijn rol als bestuurslid van de NVGA heeft hij geen spijt. "Als ondernemer profiteer je bovengemiddeld van successen, dus heb je ook een morele plicht iets terug te doen. Mijn inzet voor de NVGA deed ik vanuit die betrokkenheid, maar heeft ook mijn eigen onderneming versterkt. Door mijn rol had ik toegang tot belangrijke informatie en veel denkkraft." Hij koestert vooral de waardevolle ontmoetingen en relaties die hij opbouwde. "De volmachtmarkt is een ondernemerswereld vol gedreven mensen, ook aan de kant van verzekeraars. Er zijn echte verbindingen en blijvende vriendschappen ontstaan, die mijn leven hebben verrijkt."

Nu is het tijd om te genieten van de rust en vrijheid. Als commissaris is Jorg nog betrokken bij Ardonagh en serviceprovider DAK, verder vult hij zijn dagen met het lezen van een boek, wandelen in zijn tuin, autoracen en leuke dingen doen met Astrid, familie en vrienden. "Als ondernemer stond ik bijna altijd 'aan', ik was zelden écht thuis. Ik heb absoluut geen spijt van dat drukke leven. Ik heb het met veel liefde en plezier gedaan en ik had er geen dag van willen missen. Maar ik ben heel dankbaar dat het nu anders is. Ik realiseer mij elke dag weer dat ik een bevoorrecht en gelukkig mens ben."

Mocht Jorg dat besef ooit kwijtraken, dan hoeft hij alleen maar zijn wandelschoenen aan te trekken en een rondje door zijn tuin te lopen.

Avéro Achmea lost digitale belofte in: "We zijn er klaar voor!"

De modernisering van de volmachtketen bij Avéro Achmea draait op volle toeren. De reken- en acceptatieboxen voor ParticulierOpZeker (POZ) zijn in beheer bij IT-partner Sector Orange. De transitie van de zakelijke boxen voor de BedrijfActiefPolis (BAP) is in volle gang, in 2026 volgt Inkomen. Daarmee wordt de totale time-to-market sterk gereduceerd. Bovendien heeft de verzekeraar tools ontwikkeld waarmee volmachten meerwaarde kunnen creëren voor hun adviseurs. Commercieel Manager René Walstra: "We maken nu de stap van belofte naar bewijs."

"Met Sector Orange heeft Avéro Achmea mooie resultaten geboekt", blikt René terug op de ingrijpende modernisering. "De stip op de horizon was een volledig toekomstbestendige, digitale keten voor onze partners. Toegankelijk voor ieder offerteplatform. Binnen die digitale transitie werden eerder al de nieuwe reken- en acceptatieboxen voor POZ gerealiseerd via Sector Orange. Een tweede grote mijlpaal was de online beschikbaarheid van onze kennisbank Brein."

Nieuwe module ondersteunt een efficiënt proces

"De afgelopen maanden hebben we ook weer veel gerealiseerd", vertelt Accountmanager Volmachten Marjolein Groot-Kwaad. "In juli zijn

we live gegaan met de nieuwe Orange Risk- en Special Limitsmodules. Een aanvraag komt direct in de juiste workflow, waarin alle benodigde informatie wordt uitgewisseld. Meteen vanaf de introductie zagen we de doorlooptijd van uitval afnemen. Ook de reken- en acceptatieboxen voor de BAP-motorrijtuigproducten Personenauto, Bestelauto, Vrachtauto en Aanhangwagen zijn nu beschikbaar via Sector Orange. De overige BAP-producten worden daar nu in hoog tempo aan toegevoegd. Uitval dringen we stelselmatig verder terug door de hoedanigheden en risk-appetite verder uit te breiden. Daarmee realiseren we een structurele tijdsbesparing voor volmachten. En als er dan toch een aanvraag uitvalt, handelen we dat nu veel efficiënter af



Marjolein Groot-Kwaad en René Walstra

in de nieuwe Orange Riskmodule. Dat is echt vooruitgang. Een van de grootste frustraties in het proces was altijd de wachttijd en administratie bij uitval van een aanvraag. Met de livegang van de Orange Risk-module is dat een stuk minder."

Uitbreiding BedrijfActiefPolis naar 14 verzekeringen

"Orange Risk en Special Limits zijn nu een gesloten, volledig digitaal proces", vult René aan. "Vanaf de uitval is de uitwisseling van informatie erop gericht om een snelle beoordeling alsnog mogelijk te maken. Daarmee heb je niet alleen een efficiënt systeem, maar ook minder kans op fouten – en een compliant dossier. Ook Inkomen loopt straks via de Orange Risk- en Special Limitsmodules. Dankzij de korte time-to-market met Sector Orange kunnen we de BedrijfActiefPolis versneld doorontwikkelen en nieuwe verzekeringen toevoegen. De Vrachtautoverzekering is al beschikbaar. Dit kwartaal voegen we Bestuurdersaansprakelijkheid en Extra Kosten toe. Werkmaterieel volgt voor het einde van het jaar. Met in totaal 14 verzekeringen, uitgebreide keuzemogelijkheden voor de adviseur, onderscheidende productkenmerken en de zachte clausules bij locatieverzekeringen, bieden we een sterke propositie voor de ondernemer. Dat kan de adviseur goed gebruiken. Door de versnelling kunnen we nu ook veel actiever bewegen op pricing. Zo introduceren we nog dit jaar actuele tarieven voor ons particuliere pakket POZ. Het gebruik van de boxen gaan we analyseren via een dashboard. Met die inzichten kunnen we onze volmachten nog beter ondersteunen".

Meer tijd voor meerwaarde

"Administratie moet zo min mogelijk tijd kosten", vindt Marjolein. "Hoe beter we volmachten

kunnen ontzorgen, hoe meer tijd zij overhouden om waarde toe te voegen aan hun adviseurs. We leven in onzekere tijden. Uit de Nationale Risicomonitor – ons jaarlijks mkb-onderzoek met de Universiteit Twente – blijkt dat ondernemers behoefte hebben aan een breder gesprek. Het liefst willen ze alles wat hun bezighoudt kunnen bespreken met een adviseur die ze vertrouwen, dus óók de niet-verzekerbare risico's. Bedrijfscontinuïteit is een actuele zorg voor het hele bedrijfsleven. Door aanhoudende krapte op de arbeidsmarkt en schaarste aan grondstoffen, maar ook door de Amerikaanse tarieven die export uit Europa nu 15% zwaarder belasten. Vanuit Avéro Achmea zijn we altijd bezig met de vraag: 'Hoe kan een adviseur meer waarde toevoegen voor de klant?'"

"De waarde van advies", valt René haar bij. "Daarom meten we regelmatig het sentiment binnen het mkb, en ontwikkelen we instrumenten die adviseurs helpen om in die behoefte te voorzien. De 'Room of Risk' is daar een mooi voorbeeld van. Dat is een VR-game waarin je samen met je collega's op zoek gaat naar verborgen risico's in een virtuele ruimte. Zo maken we risicogestuurd advies op een innovatieve en laagdrempelige manier tastbaar. Leerzaam, maar vooral ook heel erg leuk, en goed voor teambuilding."

"We doen op dat gebied al heel veel voor onafhankelijke adviseurs. Onze tools en consultancydiensten (Voorzie) zijn ook beschikbaar voor onze volmachten. Wil je als volmacht meerwaarde bieden voor je adviseurs? Laat je horen, dan gaan we de Room of Risk voor jullie organiseren. Maar als je bijvoorbeeld liever een in-company-training met ons organiseert voor je adviseurs, dan staan we natuurlijk net zo graag voor je klaar."

Scan de QR-code voor meer informatie over de producten en de dienstverlening van Avéro Achmea. Of ga naar averoachmea.nl/volmachten



Roadmap Commissie moet rust, voorspelbaarheid en uitvoeringskracht in de keten brengen

Systeemhuizen, gevolmachtigden en volmachtverzekeraars hebben grote moeite om vanuit een gezamenlijk belang de prioriteiten van de branche-initiatieven en wettelijke ontwikkelingen te bepalen voor de zogenaamde 'roadmaps' van systeemhuizen. De begin dit jaar opgerichte Roadmap Commissie (RMC) kent een duidelijke opdracht: zorgen voor afstemming, prioritering en synchronisatie in de uitvoering van branchebrede IT-ontwikkelingen om voor rust, voorspelbaarheid en uitvoeringskracht in de keten te brengen. In dit artikel vertellen een aantal direct betrokkenen over hun visie op en bijdrage aan de commissie.

Tekst Martin Veldhuizen

Kees Tuijp is algemeen directeur van bemiddelingsbedrijf MZA en volmachtbedrijf Unirisk Assuradeuren BV en voorzitter van de Roadmap Commissie.

'Als je niet kunt delen kun je ook niet vermenigvuldigen'

"De volmachtbranche heeft de afgelopen jaren veel gezamenlijke initiatieven ontplooid, maar de uitvoering daarvan liep in de praktijk regelmatig vast. Dit bleek onder andere uit de reacties van product owners op het traject rondom NVGA Protocol 2.0.

Wat op papier een logische of zelfs eenvoudige wijziging leek – zoals het opnemen van een AFD-definitie versienummer of het hanteren van een minimale productdefinitie – bleek in de praktijk complex en ingrijpend voor systeemhuizen. Zo werden technische specificaties soms

laat of gefaseerd aangeleverd, terwijl er vanuit de markt wel al druk stond op implementatie.

Frustratie

Het ontbreken van relevante gegevens uit eerdere conversies, of het plotseling doorvoeren van aanpassingen zonder afstemming, leidde tot frustratie. Een product owner schreef treffend dat het voelt alsof wijzigingen worden 'opgelegd zonder voorafstemming', terwijl de impact op systemen en implementatieplanning fors is. Wat vooral ontbrak, was een centrale plek waar deze knelpunten tijdig konden worden ingebracht, afgestemd en gewogen. De wens van systeemhuizen was dan ook helder: vroegtijdige betrokkenheid bij ontwikkelingen, transparantie over de impact, en gezamenlijke besluitvorming over prioriteiten en fasering.

De Roadmap Commissie (RMC) is opgericht als centraal en structureel regie-orgaan met een duidelijke opdracht: zorgen voor afstemming, prioritering en synchronisatie tussen marktpartijen en systeemhuizen, in de uitvoering van branchebrede IT-ontwikkelingen. Om daarmee rust, voorspelbaarheid en uitvoeringskracht te brengen in de keten. Door gezamenlijke initiatieven vanaf de start gestructureerd te begeleiden – inclusief heldere kaders en spelregels – willen we voorkomen dat goedbedoelde innovaties stranden op uitvoeringstechnische obstakels.

Drie overleglagen

Dat doen we door in een vaste kwartaalcyclus, met drie overleglagen bij elkaar te komen: verzekeraars & de NVGA, die op basis van de marktbehoefte de prioriteiten bepalen; de directies van systeemhuizen die inzicht geven in beschikbare capaciteit en resources; en productowners die de technische haalbaarheid en een realistische planning toetsen. Elk nieuw initiatief moet worden onderbouwd met een Project Initiatie Document (PID), waarin onder andere specificaties, tijdlijnen, afhankelijkheden en resource-inzet zijn vastgelegd. Initiatieven zonder volledig PID worden niet opgenomen



in de roadmap, dit voorkomt vrijblijvendheid en overbelasting van systeemhuizen. En door alle communicatie tussen marktpartijen en systeemhuizen via de RMC te laten verlopen, wordt ruis voorkomen en gewaarborgd dat iedereen werkt vanuit dezelfde uitgangspunten. Ook organisaties zoals SIVI, SUIV en CIS/EPS stemmen hun systeemhuisverzoeken via de RMC af.

Samenwerking boven concurrentie

Mijn motto is: 'Als je niet kunt delen, kun je ook niet vermenigvuldigen'. Die overtuiging vormt de kern van mijn enthousiaste betrokkenheid bij de RMC: samenwerking boven concurrentie, en technologie als versterker van menselijke meerwaarde. Met de commissie, die bestaat uit Levent Türkmen, Valentina Visser en ikzelf namens de NVGA, de productowners Alexander Hubert van CCS, Sander Jaworski van ANVA en Samentha Roodbeen van Blnqx, en de directies van de drie systeemhuizen, gaan we ervoor zorgen dat strategisch beleid, technische uitvoering en marktbehoefte in balans zijn binnen de besluitvorming."

Alexander Hubert is productmanager bij CCS.

'Om oplossingen te realiseren die écht werken is marktbrede samenwerking is een vereiste'

"Binnen de verzekeringsmarkt bedienen we bij CCS een breed veld: beurzen, verzekeraars, volmachten en agenten. Ik geef leiding aan drie ontwikkelteams die functionaliteiten implementeren voor de verzekeringsbranche. De ideeën en wensen op het gebied van automatisering die alle partijen hebben, ontvangen we vaak redelijk ad hoc.

Dat maakt het voor ons lastig om daarop te anticiperen. En bij marktbrede initiatieven, zoals NVGA 2.0 en het nieuwe transparante schadevrije jaren systeem, is de situatie nog complexer. Alle partijen in de keten moeten klaar zijn voor de oplevering van een (nieuwe) functionaliteit. Zo niet, dan valt het hele proces stil. Het is daardoor ontzettend lastig om een datum te noemen waarop een bepaalde functionaliteit kan worden gebruikt.

Marktbrede samenwerking

Om oplossingen te realiseren die breed worden gedragen en op tijd uitvoerbaar zijn, is marktbrede samenwerking een vereiste. Dat begint met duidelijke afspraken, goede communicatie en een gezamenlijke blik op de toekomst. Als we de prioriteiten en requirements goed op elkaar afstemmen, gezamenlijk besluiten wanneer iets live gaat en samen vaststellen wie de opdrachtgever is, dan zijn individuele lobby's niet langer nodig. Met de Roadmap Commissie proberen we daar naartoe te werken.

Mijn rol binnen de commissie is helder: ik bewaak de belangen van CCS en onze klanten, let op een realistische planning en waar nodig probeer ik zaken inhoudelijk te toetsen. We zijn gestart met het beoordelen van de liggende prioriteitenlijst vol oude onderwerpen. Zodra we helder hebben wat er al is gerealiseerd, wat er nog moet gebeuren en wat we voorlopig niet gaan doen, kunnen we écht vooruitblikken. Uiteindelijk ben ik ervan overtuigd dat we met deze commissie de hele volmachtbranche enorm helpen."



Samentha Roodakkers is directeur Volmacht & Beurs bij Blinqx

'Dat wij als IT-partner een voortrekkersrol zijn gaan spelen heeft me verrast'

"Ik loop al dertig jaar mee in verzekeringsland, vooral aan de volmachtkant, en tot een paar jaar terug was er nauwelijks afstemming. Verzekeraars, gevolmachtigden, IT-partners, iedereen deed zijn eigen deel, zonder overleg of iemand die de boel coördineerde. Vanuit wetgeving kwamen verplichtingen die je gewoon moest uitvoeren, maar niemand wist precies hoe en wat de gewenste tijdslijnen waren. Hierdoor kwam het voor dat IT-partners niet gelijktijdig oplossingen opleverden, waardoor betreffende oplossingen niet uitgerold konden worden in de markt omdat niet iedereen er klaar voor was. Dat werkte gewoon niet effectief.

Gezamenlijke vraagstukken

Tien jaar geleden koos ik bewust voor de voorganger van Blinqx V&H, een IT-partner met de overtuiging dat het anders moet in de volmachtketen. Die samenwerking tussen verzekeraar, gevolmachtigde en IT-partner is zó belangrijk. Met deze commissie hebben we eindelijk een stap gezet om binnen de branche samen op te trekken. Je merkt dat we allemaal met dezelfde uitdagingen zitten, en het helpt enorm als je dat samen kunt bespreken. Het gaat niet om concurrentie, maar om gezamenlijke vraagstukken. We zitten nu in de fase waarin we met de NVGA een duidelijke lijst aan het maken zijn: wat zijn de prioriteiten, wat verwachten jullie van ons, binnen welke kaders en wie betaalt uiteindelijk voor de oplossing? Alleen dan kunnen wij als IT-partners de juiste dingen bouwen. Bij Blinqx V&H doen we dat bijvoorbeeld door klantprocessen en ketenuitdagingen snel te vertalen

naar slimme, schaalbare oplossingen die in de praktijk werken. Mijn persoonlijke rol daarin is om die vertaalslag te maken: wat vraagt de NVGA, wat betekent dat voor onze klanten, en hoe brengen we dat terug naar de praktijk?

Voortrekkersrol

Wat me verrast heeft, is dat wij als IT-partners een voortrekkersrol zijn gaan spelen. We zijn niet meer alleen uitvoerders, maar zitten mee aan het stuur. En dat is hard nodig. Bij Blinqx V&H staan we voor samenwerking, transparantie en schaalbare vernieuwing. Door kennis te delen en partijen mee te laten denken over structurele oplossingen dragen we actief bij aan het duurzaam versterken van de volmachtketen. Nu is het zaak om de Roadmap Commissie zichtbaarder te maken, ook richting niet-leden van de NVGA. Zodat iedereen weet: hier kun je terecht voor afstemming en oplossingen."



midglas®

Midglas, jouw vaste glaspartner

- ✓ Nummer 1 glasverzekeraar voor volmachtbedrijven
- ✓ Meest uitgebreide dekkingsvoorwaarden
- ✓ Tools, trends en inzicht in shades: versterk je adviesrol
- ✓ Dé vertrouwde partner van woningcorporaties en VvE's
- ✓ Duurzaam en kostenbewust met circulair glasherstel
- ✓ Volledige ontzorging in schadeproces en klantcommunicatie



(076) 522 44 77 | info@midglas.nl

Sander Jaworski is Head of Product bij ANVA 4/5

'Dat we nu vanuit een duidelijke prioritering werken is een stap vooruit voor de hele keten'

"Ik ben verantwoordelijk voor de koers van het huidige product, ANVA 4/5 en bepaal welke softwareontwikkelingen prioriteit krijgen, hoe we inspelen op klantwensen, wet- en regelgeving en branche-initiatieven. Mijn doel is zorgen dat onze teams werken aan zaken die echt waarde opleveren. In die rol vertegenwoordig ik ANVA 4/5, zowel binnen ons eigen bedrijf als richting de buitenwereld, zoals op het VIP-congres.

Vanuit die verantwoordelijkheid maak ik deel uit van de Roadmap Commissie, waarin we samen met andere leveranciers en vertegenwoordigers uit de sector bepalen waar we als keten écht op moeten focussen. In het verleden werkten partijen te vaak langs elkaar heen, met als gevolg dat projecten bleven hangen of niet bruikbaar waren omdat één schakel ontbrak. In de commissie proberen we dat te voorkomen door vooraf beter af te stemmen: wat heeft écht prioriteit, welke eisen stellen we aan de specificaties om het product succesvol op te leveren, wie is waarvoor verantwoordelijk en hoe is de funding geregeld?

Concreet resultaat

Vanuit ANVA willen we de sector efficiënter en effectiever maken, ik draag daar vanuit mijn rol in de Roadmap Commissie graag een steentje aan bij. Een mooi concreet resultaat is dat we nu met alle betrokken partijen een duidelijke focus hebben op de oplevering van NVGA 2.0. Dat is echt een stap vooruit. Tegelijkertijd zijn we nog in de opstartfase, waarin we elkaars processen leren kennen en moeten zorgen dat ook belangrijke non-concurrentieel onderwerpen op

de juiste manier worden ingebracht. Niet alles kan tegelijk, en samenwerking kost soms tijd. Maar ik geloof dat dit uiteindelijk leidt tot betere keuzes en vooral meer rendement voor de hele sector.

Mijn verwachting is dat we samen steeds beter gaan prioriteren, leren van elkaar en zorgen dat we projecten realiseren die echt van waarde zijn. Voor onze klanten, de leden van de NVGA en de hele keten."





Nieuw bestuurslid Daniel Dancewicz

'Ik zie de gevolmachtigden als bruggenbouwers'

Daniel Dancewicz is directeur Inkoop en Volmacht bij Schouten Zekerheid en geeft onder meer leiding aan het volmachtbedrijf. Sinds april is Daniel bestuurslid van de NVGA.



"Dat ik door Valentina werd gevraagd, voelde als een eer. Het bestuur zocht een ondernemende bestuurder die thuis is in het capaciteitsdomein. Vanuit mijn rol bij Schouten Zekerheid vul ik precies die zaken in, dus er was gelijk een match. In mijn gesprekken met haar, Levent en Rogier gaf ik aan dat ik geen volmachtman pur sang ben. Ik snap hoe de dynamiek in de volmachtmarkt werkt, maar ik ken het Werkprogramma niet uit mijn hoofd. Wat ik wél leuk vind, is het zoeken naar vernieuwing, naar hoe we samen de markt slimmer kunnen inrichten. We waren er snel uit.

Ik heb ja gezegd omdat het me heel gaaf lijkt om een brede bijdrage te leveren aan de sector waarin ik met veel plezier werk. Bijvoorbeeld door vanuit de commissie Legal & Compliance verschillende regels en afspraken werkbaar te implementeren. Mijn kracht zit in het verbeteren van wat er al is, door met een kritische en frisse blik naar de materie te kijken en verbanden te leggen. Ik merk dat dit gewaardeerd wordt.

Dat het bestuur zo'n warme groep mensen is, had ik niet verwacht. Van mijn voorgangers hoorde ik dat ze ook échte vriendschappen hebben overgehouden aan hun bestuurs-

functie. Ik zou het heel waardevol vinden als dat straks ook voor mij geldt, naast het vergroten van mijn netwerk en bestuurlijke ervaring. Ook voor Schouten Zekerheid is mijn rol als bestuurder nuttig. Ik hoor ontwikkelingen als een van de eersten en kan er ook nog directe invloed op uitoefenen. Vanuit de NVGA kom ik toch net wat eerder bij partijen aan tafel.

Ik heb twee kinderen: zoon Noah is 12 en dochter Yinte is 5 jaar. Mijn partner Denise werkt bij de VNAB, dus het gaat thuis ook vaak over werk. Dat is fijn, want we begrijpen elkaars wereld, maar het is soms ook een valkuil. Dan zeggen we bewust: 'Nu even niet over werk.' Ik padel regelmatig, qua sport er is niets leukers dan achter een bal aanrennen. Verder ga ik graag skiën en sta dan bij de après-ski lekker op tafel te hossen.

Ik geloof sterk in de rol van het volmachtdomein als brug tussen intermediair en risicodrager. Wij bieden oplossingen en toegevoegde waarde die men anders misschien niet zou vinden. Ook internationaal zie ik kansen. De Nederlandse volmachtmarkt is volwassen en dat wordt ook over de grens opgemerkt. Als we dit momentum benutten, liggen er echt mooie kansen!"

Slimmer werken in de volmachtpraktijk

Ontdek de kracht van AI, Low-Code en RPA

Consolidatie, toezichtdruk en klantverwachtingen vragen om slagvaardigheid en vernieuwing. Automatisering is geen luxe meer, maar noodzaak.

Tacstone Technology helpt volmachten en intermediairs deze omslag snel en effectief te maken.

De aanpak: maatwerk dat werkt

Tacstone Technology biedt automatiseringsoplossingen die direct aansluiten op uw werkprocessen, met technologieën als RPA, AI en Low-Code apps.

Enkele voorbeelden uit de praktijk:



Automatische schadeafhandeling

Van intake tot betaling, ook bij complexere claims, zonder menselijke tussenkomst.

Met als resultaat: **40%** snellere schadeafhandeling.



Slimmere e-mailverwerking

Correspondentie categoriseren, koppelen aan dossiers en toewijzen aan de juiste medewerker.

Met als resultaat: **volledig** geautomatiseerde e-mailverwerking.



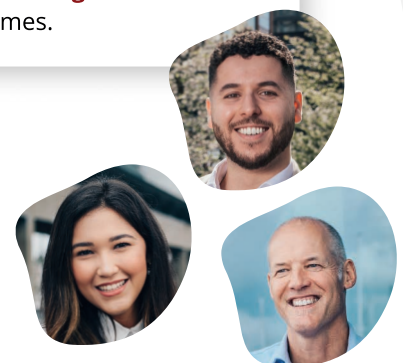
Real-time inzicht

Live inzicht in volmachtportefeuilles en -grenzen door automatische signaleringen en slimme stuurinformatie.

Met als resultaat: betere **beheersing** van risico's en volumes.

Ontdek het zelf

Steeds meer verzekeraars en volmachten kiezen voor onze aanpak: geen standaard-software, geen lock-in, maar maatwerk dat past bij uw beleid, data en systemen.



Benieuwd hoe andere verzekeraars en volmachten deze technologie al inzetten?

Bezoek Tacstone Technology op de AMdag of scan de QR code.

We laten graag zien wat er mogelijk is, vrijblijvend en praktijkgericht.





AGENDA

NVGA-EVENTS

24
SEPT 2025

NVGA-golfevent

voor leden en businesspartners
bij Golfclub Cromstrijen in
Numansdorp.

02
OKT 2025

Overleg inkomensgevolmachtigden

Locatie: Hotel van der Valk de Bilt.
Tijdstip: Van 12.00 uur tot 14.00 uur.
Wil je erbij zijn? Stuur een mail naar
info@nvga.org.

29
OKT 2025

Ledenreis

Ledenreis naar München
tot en met 31 oktober.
Inschrijving gesloten.

06
25
NOV 2025

Ledenbijeenkomsten

Locatie: Op 6 november in
Hotel Van der Valk De Bilt.
Op 25 november in Fletcher Hotel
's Hertogenbosch.
Tijdstip: Beide bijeenkomsten
duren van 12.00 tot 14.00 uur.
Aanmelden via www.nvga.org.

08
APR 2026

NVGA Congres

Locatie nader te bepalen.



- **Uitwerken productspecificaties (incl. AFD-definities) en begeleiden productdistributie**
- **Ondersteuning implementatie marktstandaarden zoals UIV, NVGA Protocol 2.0 en NVGA Protocol Inkomen**
- **Tijdelijke ondersteuning (o.a. projectmanagement, business analyse, applicatiebeheer)**
- **Begeleiding bij selectie en implementatie van nieuwe systemen**
- **Begeleiding van conversies en productrationalisatie**



Vakmanschap. Realisatiekracht. Mensgericht.
www.equitem.nl • info@equitem.nl

Building trust together



MSIG
EUROPE

Marktleider in uitdagende risico's
Internationaal netwerk, lokaal maatwerk

Ontdek wat MSIG Europe voor uw bedrijf kan betekenen. Bezoek:
www.msig-europe.nl



← Scan de QR code,
vul uw gegevens
in en wij nemen
contact met u op!



Samenwerking Sector Orange en INPACT versnelt digitalisering speciale risico's in volmachtketen

De afhandeling van speciale risico's – aanvragen buiten de standaardacceptatie – is binnen de volmachtketen al jaren traag en inefficiënt. Door digitalisering en druk op operationele efficiëntie is verandering noodzakelijk. Sector Orange en INPACT bundelen daarom hun krachten om dit proces te automatiseren en te standaardiseren, met als doel een snellere, transparantere en efficiëntere keten.

Opvallend is dat beide partijen deels concurrenten zijn, maar zij zien dat innovatie juist baat heeft bij samenwerking op niet-concurrerende processen. Speciale risico's zijn daar een voorbeeld van: de administratieve last is hoog, afhandelingsstijden zijn lang en communicatie is gefragmenteerd.

Sector Orange ontwikkelde het Xchain-platform voor de volmachtbranche, waarmee informatie voor de beoordeling van speciale risico's digitaal en gestandaardiseerd door de keten kan reizen. Hierdoor zijn dossiers inzichtelijk, overdraagbaar en controleerbaar, zonder verlies of dubbele invoer.

INPACT koppelt haar platformen AWI Connect en Inpact Insurance Platform aan de API-laag van Xchain. Hierdoor sluit het aanbod van speciale risico's van adviseurs die AWI Connect gebruiken automatisch aan bij de vraag van beoordelende verzekeraars. Gegevens komen direct in de juiste systemen, wat dubbele invoer en onduidelijkheid voorkomt.



Quintin Nouwen (Sector Orange) en Manon Borsboom (Inpact)

Beide partijen werken samen met SIVI, ontwikkelaar van standaarden voor digitale communicatie in de verzekeringsbranche. Sinds eind 2024 ontwikkelen zij een protocol voor veilige, betrouwbare en uniforme uitwisseling van speciale risico's. Dit protocol bevindt zich in de afrondende fase.

Omdat zowel Sector Orange als INPACT met hun platforms een aanzienlijk marktaandeel hebben, is de kans groot dat de markt de standaard breed zal omarmen. "Standaardisatie werkt alleen als de markt het accepteert – en wij kunnen daarin het verschil maken," aldus de initiatiefnemers.

De implementatie vindt plaats binnen de systemen van aangesloten verzekeraars en volmachten, waardoor besluitvorming sneller en beter onderbouwd verloopt. Intermediairs en serviceproviders besparen aanzienlijk: handmatig overtypen, e-mailverkeer en wachten op incomplete reacties behoren tot het verleden.

De boodschap is duidelijk: wie de volmachtketen wil moderniseren, moet samenwerken – niet alleen commercieel, maar vooral op procesniveau. Door deze krachtenbundeling versnelt innovatie in een domein waar alle ketenpartijen profijt van hebben.

 | inpact

SECTOR
Orange

Stichting Uniformering en Informatievoorziening Volmachtketen

de stand van zaken

In deze bijdrage een update over de uitrol uniforme inrichting voor de 'Schade Zakelijk' en 'Inkomen' portefeuilles, de implementatie van het NVGA Protocol 2.0 en de doorontwikkeling van Volmachtplein.

Tekst Erik Geels

Aanpak UIV Zakelijk

De inspanningen in relatie tot de omzetting naar de uniforme inrichting voor de zakelijke producten kwamen tot voor kort maar nauwelijks tot uitdrukking in de rapportages door problemen bij de aanlevering van de gegevens via het NVGA Protocol. Inmiddels zijn deze problemen verholpen, maar moeten we voor een compleet beeld wachten tot de betrokken gevolmachtigden de juiste software-versie geïnstalleerd hebben. Maar we zijn weer op de goede weg, het percentage steeg in 2 maanden tijd van 21% naar 33%! Van de in juni via het NVGA Protocol aangeleverde polissen waren er bijna 800.000 van de in totaal 2,4 miljoen binnen het zakelijke segment, voorzien van de AFD-Definitie kenmerken.

In de contacten met gevolmachtigden over de uniforme inrichting bemerken we ook verschillen in de mate waarin dit onderwerp bij verzekeraars aandacht heeft. Dring er bij uw accountmanager bij de verzekeraar op aan dat u tijdig over de juiste AFD-Definitie kan beschikken wanneer dit niet het geval is.

Het zelf opstellen van een AFD-Definitie in geval van een 'Eigen Product' krijgt steeds meer vorm. Inmiddels zijn er al 200 AFD-Definities van eigen producten gepubliceerd via AOS (AFD Online Samenstellen) en dat aantal is nog steeds stijgende. Levert het zelf opstellen van een AFD-Definitie nog uitdagingen op, op de SIVI-website lees je er meer over, evenals over de opleidingsmogelijkheden. Neem indien nodig contact op met SIVI om je bij het opstellen van AFD-definities voor eigen producten te laten ondersteunen.

Laten we er samen in de komende maanden nog even de schouders onder zetten om de uniforme inrichting tot een goed einde te brengen en daarmee zo goed mogelijk voorbereid te zijn op de invoering van het NVGA Protocol 2.0!

Aanpak UIV Inkomen / NVGA Protocol Inkomen

Op de locatie van a.s.r. kwamen op 25 juni de Inkomensverzekeraars bij elkaar om de aanpak van de omzetting naar de uniforme inrichting voor inkomensproducten en het gebruik van het NVGA Protocol Inkomen met



Stichting Uniformering en Informatievoorziening Volmachtenketen

elkaar te bespreken. De ervaringen uit de pilot met a.s.r., Drechtsteden Zekerheid en de softwareleveranciers ANVA en Reliforce werden daarbij gedeeld als opmaat naar een blauwdruk voor de brede uitrol. Elke verzekeraar pakt op basis van deze ervaringen de draad met haar gevolmachtigden weer op, daarbij centraal ondersteund door een coördinatieteam. De verschillende projectteams komen periodiek bij elkaar en leveren een voortgangsrapportage aan het coördinatieteam. De deelnemers toonden veel 'drive' om de brede uitrol vorm te geven en er was een grote openheid om elkaar te informeren over de voortgang en mogelijke aandachtspunten. In de komende edities van het GA Magazine houden we u op de hoogte.

NVGA Protocol 2.0

In de voorbereiding op de ingebruikname van het NVGA Protocol 2.0 boeken betrokken partijen vooruitgang. Solera kon begin juli al melden nagenoeg gereed te zijn met het nieuwe CHV-Platform. Voor Blinqx en CCS zijn de eerste testbestanden beoordeeld en zijn bevindingen gedeeld, naar verwachting zijn deze in het derde kwartaal verwerkt. ANVA volgt in het vierde kwartaal van 2025.

Op basis van het voorgaande is een ketentest gepland binnen het derde kwartaal. De verwachting is dat deze aan het eind van september is afgerond. Ondertussen werken wij aan een uitgebreide testset. Hiermee kunnen marktpartijen hun eigen systemen voorafgaand aan de ketentest testen. Bij de ketentest zal

moeten blijken dat de volmachtmarkt in staat is om gebruik makend van het NVGA Protocol 2.0 gegevens van gevolmachtigde naar verzekeraar aan te leveren, een mooie mijlpaal!

Pas nadat alle tests succesvol zijn afgerond en de keten aantoonbaar gereed is voor de aanlevering en verwerking van de NVGA Protocol 2.0 bestanden, informeren we u vanuit SUIV over het moment dat u kunt starten met de aanlevering op basis van het NVGA Protocol 2.0. Tot dat moment is het niet de bedoeling dat u al start met de reguliere aanlevering op basis van het NVGA Protocol 2.0.

Doorontwikkeling Volmachtplein

In juli is het opstellen van de specificaties voor Module 4 'Actielijst' afgerond. Na de zomervakantie hebben we met de werkgroepen nog 2 modules te gaan 'Pool' en 'Audit'. Met de realisatie wordt in augustus gestart, iets later dan gepland. De reden hiervoor is dat gezocht is naar aanvullende mogelijkheden om het risico op een mismatch tussen verwachtingen en resultaat en de daaruit voortvloeiende urenoverschrijdingen te reduceren.

De voorbereidende activiteiten voor de uitbreiding zijn inmiddels afgerond.

Parallel aan de activiteiten voor de Doorontwikkeling Volmachtplein zal door AMIS Conclusion ook de realisatie van het Uitbestedings- en Incidentenregister nog dit jaar worden opgepakt.

Nieuwe medewerker Bedrijfsbureau Céline Boswijk

'Wil de leden van de NVGA zoveel mogelijk ontzorgen'

Céline Boswijk heeft per 1 juni het bedrijfsbureau van de NVGA versterkt. Op deze pagina stelt onze nieuwe beleidsmedewerker zich voor.

Tekst Martin Veldhuizen

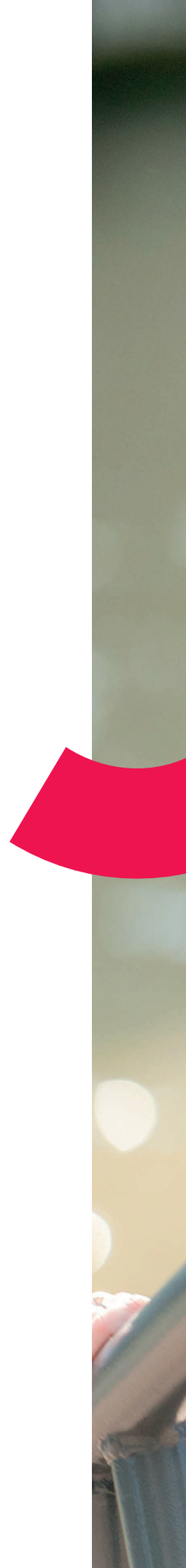
"Ik was bijna 5 jaar werkzaam bij Schouten Zekerheid, waar ik begon als juridisch adviseur. Na een aantal jaar in deze rol wilde ik graag ontdekken of ik een leidinggevende functie of een rol binnen projectmanagement leuk zou vinden. Die mogelijkheid ontbrak uiteindelijk en toen kwam de vacature bij de NVGA voorbij. De inhoud van de functie sprak mij aan en ik dacht: een gesprek kan altijd.

Ik vind het leuk om als mij beleidsmedewerker van de NVGA meer te gaan verdiepen in de inhoud van ons vakgebied. Momenteel loop ik mee met de vele werkgroepen en commissies die de NVGA kent om daarmee goed inzicht te krijgen in wat er speelt en waar de NVGA bij betrokken is. Ik ga onder andere de commissies Inkomen, Innovatie en Data & Standaardisatie begeleiden, een taak die elementen van projectmanagement in zich heeft. Ik verwacht de komende tijd dan ook veel te leren én daar energie van te krijgen. Zo wil ik groeien in mijn rol en inhoudelijk sterker worden, zodat ik de leden van de NVGA zoveel mogelijk kan ontzorgen.

Ik omschrijf mijzelf als een rustig en betrouwbaar persoon. In mijn vrije tijd ben ik

vooral bezig met allerlei sociale activiteiten, echte hobby's heb ik niet. Hoewel ik padel, wat ik sinds een tijdje elke maandag doe, wel héél erg leuk vind.. Voordat ik bij de NVGA begon, ben ik samen met mijn vriend Michael drie maanden op reis geweest naar Vietnam, Indonesië, Singapore en Japan. We wilden al langer een lange reis maken, maar er was altijd wel een reden om het niet te doen. Het werd een droomreis, met het samen leren duiken als één van de vele hoogtepunten. Wat me ook opviel is hoe vriendelijk en behulpzaam de mensen in die landen zijn en hoe fijn het is om echt in het moment te leven, los van de dagelijkse haast. Heel eerlijk: dat is best wennen als je terug bent in Nederland.

Michael en ik zijn geboren en getogen in Bergschenhoek, vlakbij Rotterdam. Vlak voordat we op reis gingen, konden we een huis kopen in een nieuwbouwproject in ons dorp. Met het oog op onze reis was dat niet het beste moment, toch deden we het omdat onze nieuwe woning pas in het derde kwartaal van 2026 klaar is. En doordat een aantal vrienden naar dezelfde wijk verhuist, gaan we het er vast naar ons zin hebben."





Autoschade?

Bij ASN Autoschade staan u en uw berijder centraal, wij ontzorgen en verrassen. ASN Autoschade heeft een landelijk dekkend netwerk van autoschadeherstelbedrijven. Bij alle ASN Autoschade vestigingen staan kwaliteit, efficiëntie en klanttevredenheid hoog in het vaandel. Wij zijn een gewaardeerd partner voor verzekeraars, volmachten, leasemaatschappijen, fleetowners en dealerorganisaties.

Wij doen er alles aan om u en uw berijders tevreden te stellen, want schade is al vervelend genoeg. Bekijk onze scores op asnautoschade.tevreden.nl



Tevreden klanten

Onafhankelijk en transparant klanttevredenheidsonderzoek



Landelijk netwerk

Franchiseketen met zelfstandige ondernemers



Autoschade

Vakkundige medewerkers en modern gereedschap



Vervangend vervoer

ASN Autoschade houdt uw klanten mobiel met vervangend vervoer en haal- en brengservice



Klant contact center

24/7 bereikbaar



Polis check

Dekking verificatie via webservice voor procesvoordeel en tijdwinst

Meer weten? Bel 020 - 44 88 020

Geslaagd optreden NVGA-voorzitter op MGA Summit

Op de European MGA Summit, die op 9 en 10 juni in Amsterdam plaatsvond, sprak NVGA-voorzitter Valentina Visser over de ontwikkeling van de Nederlandse volmachtmarkt en de positie van Managing General Agents (MGA's) binnen Europa.

In gesprek met Darío Spata, voorzitter van de Spaanse MGA-branchevereniging ASASE, ging Valentina in op de overeenkomsten en verschillen tussen beide markten en de kansen die de Europese samenwerking biedt. Ze benadrukte dat de Nederlandse volmachtmarkt een professionele en innovatieve sector is, die inmiddels goed is voor bijna een derde van de premies van schadeverzekeringen in ons land. Met een omvang van 4,9 miljard euro in 2024 en een verwachte groei naar 6,5 miljard euro in 2030, laat de markt een sterke opwaartse lijn zien. Deze groei komt niet alleen voort uit consolidatie, maar ook uit de verschuiving van zakelijke risico's en inkomensverzekeringen richting volmacht.

Volgens Valentina onderscheidt de Nederlandse markt zich door zelfregulering, protocollen en richtlijnen, evenals een eigen programma voor risicobeheersing (het WRV) dat in nauwe samenwerking met verzekeraars is ontwikkeld. Daarmee is de sector niet alleen efficiënt en winstgevend, maar ook toekomstbestendig. De NVGA speelt hierin een centrale rol door haar leden te ondersteunen, standaarden te ontwikkelen en als brug te fungeren tussen verzekeraars, tussenpersonen, toezichthouders en andere partners.

Tegelijkertijd wees Valentina op de uitdagingen. Strikte regelgeving, ESG-doelstellingen en de eisen van de Digital Operational Resilience Act (DORA) vragen forse investeringen en blijvende aandacht voor data, digitalisering en duurzaamheid. Toch is zij optimistisch: "De NVGA geeft richting aan de verdere professionalisering en groei van de MGA-markt en stimuleert innovatie binnen de hele sector."

Met haar bijdrage maakte Valentina duidelijk dat de Nederlandse volmachtmarkt niet alleen nationaal groeit, maar ook internationaal bewondering oogst vanwege haar organisatiegraad, compliance en ketenefficiëntie. Wij kijken met trots terug op de bijdrage van onze voorzitter aan dit belangrijke Europese podium.





Together is how we grow.

Meer weten?

Contacteer onze collega's van
Underwriting Agencies via
uwa@baloise.be



Baloise Belgium nv | Verzekeringsonderneming met NBB-codenr. 0096 | Baloise is de handelsnaam van Baloise Belgium nv | Zetel: City Link, Posthofbrug 16, 2600 Antwerpen, België | BTW BE 0400.048.883 | RPR Antwerpen, afdeling Antwerpen | Tel.: +32 3 247 21 11 | Vestiging: Koning Albert II-laan 19, 1210 Brussel, België | Tel.: +32 3 247 21 11 | IBAN: BE31 4100 0007 1155 | BIC: KREDBEBB | info@baloise.be | www.baloise.be
VU: Baloise, City Link, Posthofbrug 16, 2600 Antwerpen, België

Colofon

Uitgave

jaargang 17, uitgave 48, sept 2025.

GA Magazine is een uitgave van de NVGA en
verschijnt 3 maal per jaar.

Copyrights

Overname van artikelen, foto's en beeldmateriaal
of gedeelten daarvan is toegestaan, mits vergezeld
van bronvermelding. Toezending van de betreffende
publicaties wordt op prijs gesteld.

Redactie

Farina Drupsteen
Jacqueline Jonker
Martin Veldhuizen

Fotografie

Raphaël Drent - (fotodrent.nl)

Vormgeving

3110 - (3110.nl) | ZPRESS Media (zpress.nl)

Productie

ZPRESS Media (zpress.nl)



Partnerschap dat telt

Samen bouwen aan succes!

Met trots kijken wij samen met onze NVGA-volmachtpartners terug op ons vijfjarig jubileumfestival. Het blijft een feest van herkenning om u als professional te ontmoeten – dé basis voor een succesvol en duurzaam partnerschap.

Exclusief voor NVGA-volmachtkantoren combineren wij onze diepgaande kennis en ervaring met de kracht van een kleine, wendbare organisatie. Zo ondersteunen wij u flexibel en efficiënt, met:

- ▶ Uitstekende producten met scherpe voorwaarden
- ▶ Snelle processen voor optimale service
- ▶ Een vast aanspreekpunt voor persoonlijk contact

Wij kennen uw werkveld als geen ander en investeren continu in het uitbreiden van onze expertise. Zo bent u verzekerd van een partner die met u meedenkt en vooruitkijkt.



Heb je onze **nieuwe website** al gezien?
www.rhion.nl

Deel uw inzichten en ideeën met ons!
Wij gaan graag het gesprek met u aan.
040-790 0100, info@rhion.nl



rhion
dé volmacht
verzekeraar

Een glasverzekering is geen
kant-en-klaarproduct

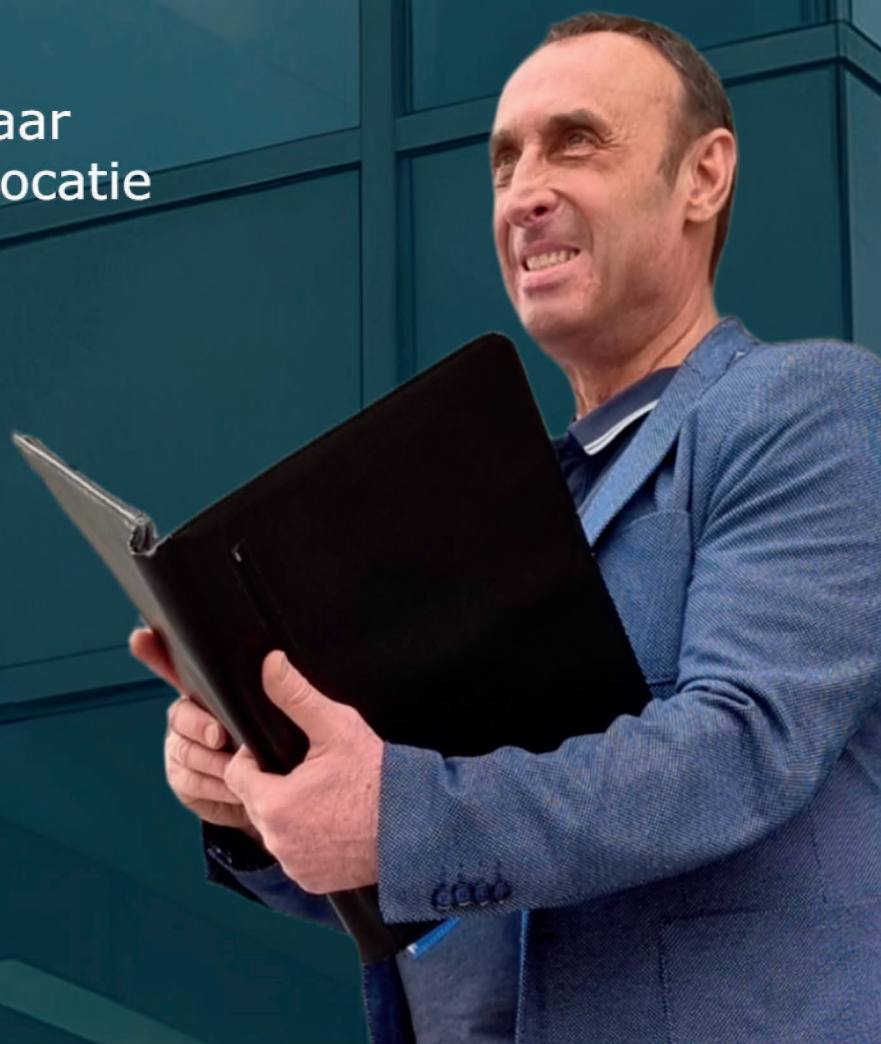


SAMENWERKING
GLASVERZEKERING

Kennis, inzicht en ervaring. Dat hebben wij!

De enige glasverzekeraar
met echte experts op locatie

Verzekeren is één. Weten wat je
verzekert is twee.
Onze technische inspecteurs
ondersteunen adviseurs en
acceptanten met een glashelder
advies, voor en na de schade.
Met een landelijke dekking via vaste
glasherstellers, een eigen
meldkamer en slimme software
dragen wij altijd zorg voor een goede
afhandeling van de schade.



Vestiging Zutphen:
Nieuwstad 81
Zutphen

Postbus 4147
7200 BC Zutphen

Vestiging Rotterdam:
Boompjes 251
Rotterdam

Tel. 0575 - 51 54 42
info@sgv.nl
www.sgv.nl

