

ga  
MAGAZINE

nvga congres  
2026

8 APRIL 2026  
FOKKER TERMINAL  
Den Haag

#50  
apr 2026

**NVGA-congres**  
BETAALBAARHEID VERZEKERINGEN

RGA-register  
NIEUWE NORMEN

Jubileumeditie  
50X GA MAGAZINE

De passie van  
DIRK JAN DIJKSTRA



## BlueVi Inkomen

### De nieuwste oplossing voor inkomensvolmachten!

Ontdek BlueVi Inkomen, de nieuwste oplossing van BlueVi.  
Met deze oplossing beschik je over de meest uitgebreide en  
gebruiksvriendelijke oplossing voor inkomensvolmachten.

#### Belangrijkste features

- ✓ Offertetooling
- ✓ Uitkeringen berekenen
- ✓ Pensioen 123
- ✓ Deelnemersadministratie
- ✓ Verzuimdossier
- ✓ Werkgeverdashboard
- ✓ Naverrekenen
- ✓ Dossiercheck
- ✓ Integratie BlueVi Casemanagement
- ✓ Interventies
- ✓ Automatische schadebetaling
- ✓ Polisadministratie

Wil je meer weten?  
Bekijk onze website en vraag een demo aan



Het bedrijf van uw klanten  
zit vol avonturen.

**AG verzekert ze.**

Samen met Gevolmachtigd Agenten

AG Insurance NV - Bijkantoor Nederland  
Zuid-Hollandlaan 7, 2596 AL Den Haag  
info.nl@aginsurance.nl



### Samenwerken met Klaverblad Volmacht

Meer weten? Neem contact op met onze  
accountmanager Volmacht: André Verhagen |  
a.verhagen@klaverblad.nl | 06 - 22 48 23 51



# Samen sterk in verzekeren

**Goede verzekeringen ontstaan niet alleen, maar samen – dicht bij de klant en gebouwd op vertrouwen.**

Daarom ontwikkelen wij met onze partners huiskamer-verzekeringen onder eigen naam, perfect afgestemd op de doelgroep en ondersteund door onze expertise.

Uw merk, uw advieskracht en uw klantrelatie staan centraal. Wij zorgen voor de stabiele en betrouwbare basis: solide producten, risicodragerschap en ondersteuning bij ontwikkeling en implementatie.

Geen standaardmodel, maar een propositie die past bij wie u bent en waar u voor staat. Zo maken we verzekeren persoonlijker, herkenbaar en toekomstbestendig.

Laten we in gesprek gaan.



[www.rhion.nl](http://www.rhion.nl)



## Een bijzonder exemplaar

**Het eerste magazine van 2026 is een bijzonder exemplaar. Het is de 50ste uitgave sinds de start, iets om trots op te zijn natuurlijk. Het magazine is een van de vele zaken die wij als bestuur organiseren om ons als branche met elkaar te verbinden.**

We hebben het drukste congres ooit achter de rug, ruim 400 mensen waren in de middag aanwezig. We begonnen de dag met onze jaarlijkse ledenvergadering, waar vertegenwoordigers van ruim 70 kantoren bij waren. Een goede vergadering met ook ruimte voor discussie over met name de voorgestelde protocollen. Als bestuur gaan we met een aantal opmerkingen terug naar de tekentafel, alle leden dank voor de inbreng.

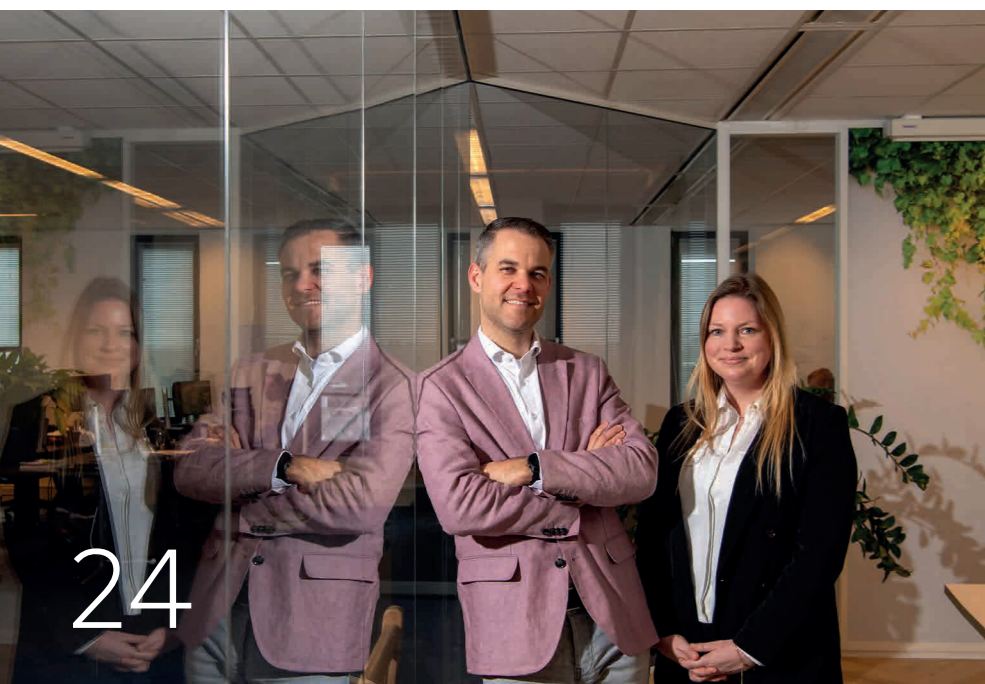
De middag opende spetterend met een optreden van een brassband. Het programma met twee sprekers en een afsluitende paneldiscussie was onderhoudend genoeg om de aandacht vast te houden. De tijd rondom het officiële programma werd optimaal gebruikt om alle contacten weer aan te halen en bij te praten. We kijken met trots terug op ons congres.

In dit blad blikken we daarop natuurlijk ruim terug. Daarnaast is er voldoende ruimte voor de actualiteiten in onze volmachtmarkt. Belangrijk voor iedereen is het artikel over de nieuwe normen voor de inschrijving in het RGA register. De belangrijkste data vind je hierin terug.

Wij wensen jullie weer veel leesplezier!

Met hartelijke groet,  
Namens de redactie

**Arie van den Berg**



# INHOUD

05	<b>Van de redactie</b> Arie van den Berg	34	<b>Door de lens van</b> Raphaël Drent
09	<b>Voorwoord</b> Valentina Visser	38	<b>RGA-normering</b> Arie van den Berg, Henk Beekman, Esther Langeveld en Ramona van de Klundert
10	<b>Sprekers congres</b> Jona van Loenen & Paul Smeets	44	<b>Agenda NVGA-Events</b>
14	<b>ALV &amp; NVGA congres</b> 8 april 2026	48	<b>De passie van</b> Dirk Jan Dijkstra
20	<b>Leidende principes</b> Valentina Visser, Nienke van Oers en Daniel Dancewicz	56	<b>verhuizing</b> NVGA
24	<b>KBH Assuradeuren</b> Rick Kooij en Marsha Kamps	60	<b>Update</b> SUIV
28	<b>50 edities GA Magazine</b> Arie van den Berg	62	<b>Young professional</b> Rianne Timmers




# Duurzamer schadeherstel

Samen met onze volmachten én het herstelnetwerk van α.s.r.

Als volmachtpartner van a.s.r. helpt u klanten te kiezen voor duurzamer schadeherstel. Door schade te herstellen in plaats van vervangen, verminderen we waar mogelijk de impact op het milieu én houden we de schadelast beheersbaar. Met het herstelnetwerk van a.s.r. bieden we klanten gemak, kwaliteit en een zo duurzaam mogelijke oplossing. Zo maken we samen het verschil - voor klanten én voor de wereld om ons heen.

Meer weten? Vraag het uw volmachtmanager.

## α.s.r. doet het



## Een geweldig mooie dag

### Beste leden,

Terwijl ik dit schrijf ben ik aan het bijkomen van een geweldig mooie dag! Eerst de ALV voor onze leden en daarna ons NVGA-congres. Tijdens onze Algemene Ledenvergadering hebben we samen stilgestaan bij de ontwikkelingen in onze branche en bij de ambities van de NVGA voor de komende jaren. De NVGA is een gezonde vereniging met een zeer volle agenda. Veel leden zijn betrokken in bestuur, commissies en werkgroepen en daar willen we jullie als bestuur voor bedanken. Zonder jullie geen NVGA! Het was goed om te zien hoeveel betrokkenheid en energie er is binnen onze vereniging. De opkomst was niet alleen hoog, ook was er een goede interactie op een aantal onderwerpen!

Onze markt blijft zich krachtig ontwikkelen. In een tijd waarin onzekerheden elkaar snel opvolgen, laat onze branche zien dat zij veerkrachtig is en blijft groeien – zowel in premievolume als in betekenis. In een consoliderende en digitaliserende volmachtmarkt hebben wij met leidende principes een kompas gemaakt voor onze keuzes en samenwerking. Wij staan voor belangrijke opgaven. Thema's als AI, DORA en kwaliteit binnen het volmachtkanaal vragen onze blijvende aandacht. En zo kan ik er nog heel wat noemen.

De NVGA staat voor organiseren en verbinden. Ons jaarlijks congres is een evenement dat niet meer weg te denken is uit de verzekeringskalender. Meer dan 400 deelnemers zagen hoe we aftrapt met een energieke, onvermoeibare brass-band. Wat een energie! Dit zegt genoeg over onze volmachtmarkt. Het was geweldig om als gevolmachtigden samen met onze verzekeraars en business-partners deze dag te beleven. Het thema van ons congres "Volmacht draagt bij aan de betaalbaarheid van de verzekeringsmarkt" deed bij sommigen de wenkbrauwen wat fonsen, maar in de levendige panel-discussie kwamen we via mooie stellingen met elkaar uit op "samen". We hebben elkaar nodig en zien dit zeker niet als een gedwongen huwelijk. Ieder heeft hierin haar rol en samen maken we de volmachtmarkt tot een gezonde groeiende markt!

Als u bij het NVGA-congres was: bedankt voor uw komst. En als u er niet was, dan hoop ik u graag te zien op één van onze volgende evenementen, zoals de NVGA-rally, onze golf- en netwerkbijeenkomst, de ledenbijeenkomsten of de ledenreis.

Met energieke groet,

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

# 'Een peperdure volmacht is de goedkoopste verzekering die er is'

Jona van Loenen is bekend van zijn columns in De Volkskrant en het Financieel Dagblad, als bouwer van verschillende Tech start-ups, van zijn boek 'Waarom de laagsteprijsgarantie ervoor zorgt dat je te veel betaalt' en van zijn optredens bij radio- en televisieprogramma's als Spijkers met Koppen en Vandaag Inside. Op het NVGA-congres vertelde hij over zijn fascinatie voor economie en de missie om complexe economische thema's begrijpelijk en relevant te maken voor iedereen.

"Economie fascineert mij enorm. Het gaat in de basis over hoe wij met elkaar willen samenleven en is dus van ons allemaal. Tegelijkertijd voelt bijna niemand zich er de eigenaar van. Terwijl de economie de satéprikkler van de samenleving is. Problemen op het gebied van klimaat, stikstof, woningbouw, bestaanszekerheid of migratie zijn feitelijk allemaal economische problemen. Maar economen maken het vak graag saai en ingewikkeld. Veel mensen haken daardoor af en het wantrouwen groeit. Terwijl we juist dat niet moeten willen. Ik vind de economie veel te belangrijk om aan economen over te laten en help mensen om complexe economische thema's als pensioenen, marktwerking en prijzen te begrijpen. Ik probeer dat met een beetje humor

te doen. Ik vind het leuk als mensen tijdens mijn presentatie eerst denken: 'Waar heeft deze gast het over?' en aan het eind: 'Hij heeft wél een punt.'

## Enorm waardevol

De verzekeringsbranche kampt met een reputatieprobleem, dat het deels zelf heeft veroorzaakt. Door een jarenlang gebrek aan transparantie, bijvoorbeeld over kosten, is het wantrouwen van klanten flink toegenomen. Ook richting volmachten, waarvan weleens het beeld wordt geschetst dat ze door vergoeding op te strijken de betaalbaarheid van verzekeringen schaden. Het tegenovergestelde is waar. Door beter klantcontact, betere risicobeheersing,

betere claimafwikkeling, een langdurige relatie met klanten en lagere acquisitiekosten reduceren volmachten de werkelijke kosten van verzekeren. In mijn optiek is een peperdure volmacht de goedkoopste verzekering die er is. Zonder de menselijke maat te verliezen zijn ze enorm waardevol voor de verzekeringsbranche. Volmachten zorgen er ook voor dat complexe risico's verzekerd kunnen worden. Zonder volmachten is er in veel mindere mate sprake van een vrije markt. Ik zie de volmacht als een makelaar van vertrouwen in een sector die ondergewaardeerd

wordt. De volmacht vormt daarmee de sleutel tot het omdraaien van het negatieve sentiment over de verzekeringsbranche.

Ik constateer dat sommige volmachtbedrijven een zo divers mogelijk assortiment aan verzekeringen in de boeken willen hebben. Maar dat is precies wat ze niet moeten doen. Als volmacht kun je niet concurreren met big techbedrijven en grote verzekeraars. Mijn tip: specialiseer je in een bepaalde branche en zorg dat je daarin tot de besten behoort."





## 'Bepaal je koers en wees daar transparant over'

Paul Smeets is hoogleraar aan de Universiteit van Amsterdam en medeoprichter van het Research Center for Sustainable Investments and Insurance. Hij onderzoekt hoe duurzaamheid financiële beslissingen beïnvloedt. Veel mensen willen dat hun geld bijdraagt aan een betere wereld, en tegelijkertijd verwachten ze ook een degelijk rendement. Op het congres gaf Smeets aan dat juist in dat spanningsveld de kern zit van het debat over klimaatinvesteringen.

"Een belangrijke vraag is: wat willen klanten nu eigenlijk écht als het om duurzaam beleggen gaat? Wat je ziet, is dat duurzaamheid een steeds belangrijker thema is geworden. Beleggers zijn best bereid om iets in te leveren voor duurzaamheid, maar dat geldt wel tot op zekere hoogte. En het is ingewikkelder dan het vaak wordt voorgesteld. Er zit bijvoorbeeld een duidelijke kloof tussen wat goed voelt en wat daadwerkelijk effect heeft. Dat institutionele beleggers uit fossiele bedrijven stappen, voelt logisch: ze willen niet investeren in vervuilende bedrijven. Maar als zij hun aandelen verkopen, koopt iemand anders ze en verandert er voor het bedrijf dus niets. Dat maakt duurzaam beleggen fundamenteel anders dan consumentengedrag. Want als mensen massaal hun abonnement opzeggen, bijvoorbeeld van een streamingdienst als Netflix, zie je dat direct terug in de omzet van een bedrijf. Maar op de beurs werkt dat niet zo. Echt impact maken vraagt daarom om andere keuzes en vaak ook om het accepteren van lagere rendementen of hogere risico's.

### Duidelijke koers

Tegelijkertijd zijn normen en waarden allesbehalve stabiel. Kijk naar defensie. Vijf jaar geleden wilde bijna niemand daarin beleggen, nu is dat sentiment compleet veranderd. Dat maakt het voor financiële instellingen extra belangrijk om een duidelijke koers te bepalen. Weet waarom je iets doet. Doe je het vanuit principes, of omdat je impact wilt maken? En wees daar transparant over. Juist die transparantie ontbreekt nog te vaak. Er wordt onvoldoende uitgelegd

waarom bepaalde keuzes worden gemaakt. Daardoor begrijpen klanten het niet altijd en kan er weerstand ontstaan. Zeker als het gaat om rendement en duurzaamheid, is eerlijkheid cruciaal. De boodschap dat je meer rendement kunt halen én beter bent voor de planeet, klopt simpelweg niet.

Volgens de economische logica bewegen rendementen uiteindelijk naar een evenwicht. Als groene beleggingen structureel meer opleveren, stappen beleggers massaal in en verdwijnt dat voordeel. Sterker nog: omdat veel mensen juist graag groen willen beleggen, kan het rendement zelfs lager uitvallen. Wie echt impact wil maken, moet daarom verder kijken dan de beurs. Die impact zit vaak in private markten, bijvoorbeeld bij start-ups die werken aan oplossingen voor klimaatproblemen. Daar maak je echt het verschil. Maar ook daar geldt: wees eerlijk over de consequenties. Als het financieel aantrekkelijk was zonder extra risico, dan hadden commerciële partijen het al gefinancierd.

### Botsende uitdagingen

Voor de komende jaren voorzie ik grote, botsende uitdagingen. We moeten investeren in defensie, terwijl het klimaatprobleem niet is opgelost. Tegelijkertijd grijpen landen weer naar fossiele energie, omdat we te laat zijn begonnen met investeren in alternatieven. We moeten accepteren dat we nu kosten maken die zich pas later terugverdienen. Dat vraagt om een langetermijnvisie en om beleggers die durven investeren in innovatie."



# Volmacht draagt bij aan de betaalbaarheid van verzekeringen

De ALV en het NVGA Congres op 8 april 2026 zijn met meer dan 420 bezoekers zeer goed bezocht. In de inspirerende setting van de Fokker Terminal in Den Haag stond het thema 'Volmacht als bijdrage aan de betaalbaarheid van verzekeringen' centraal, met een goede balans tussen inhoud, interactie en ontmoeting.

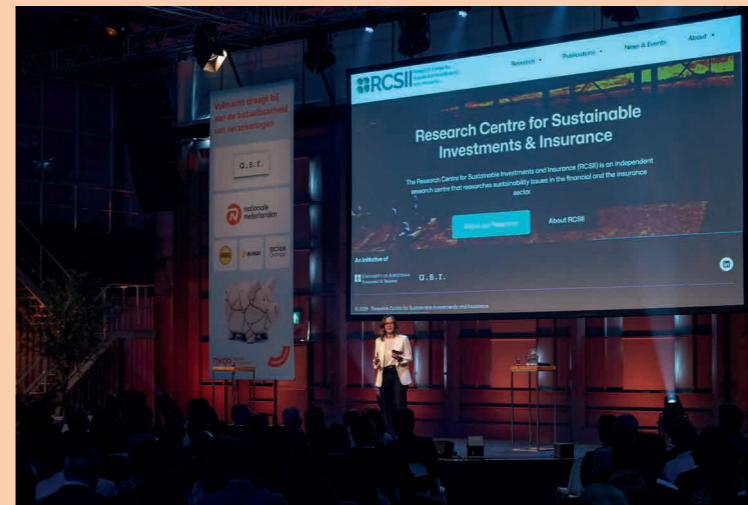
In de ochtend kwamen de leden bijeen voor de ALV, waarin onder andere de strategische koers, cijfers en diverse documenten werden besproken en vastgesteld. Na een gezamenlijke lunch, waarbij de stakeholders en businesspartners zich naast de NVGA-leden aansloten, startte het congres energiek met een optreden van een brassband.

Voorzitter Valentina Visser verzorgde de inhoudelijke aftrap en benadrukte het belang van het thema voor de markt. Onder leiding van dagvoorzitter Suzan Vink volgden presentaties van Paul Smeets over duurzaamheid en maatschappelijke

impact binnen beleggen en van Jona van Loenen, die het publiek op een verfrissende manier meenam in het thema van de dag.

Het programma werd afgesloten met een paneldiscussie waarin verzekeraars, volmachten én Jona van Loenen met elkaar in gesprek gingen en actieve betrokkenheid van de zaal werd gevraagd.

Tijdens de afsluitende borrel en het walking dinner was er volop ruimte voor ontmoeting en nieuwe contacten. De foto's geven een mooie indruk van deze geslaagde dag.





## 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](https://www.tevreden.nl)

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

[www.aglas.nl](https://www.aglas.nl)

Allianz

The Official Insurer



Get ready  
for the best



Together is  
how we grow.

### Meer weten?

Contacteer onze collega's van  
Underwriting Agencies via  
[uwa@baloise.be](mailto:uwa@baloise.be)

**baloise**

Baloise Belgium nv | Verzekeringsonderneming met NBB-codennr. 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



# Leidende principes helpen strategie waar te maken

Met de strategie 2025–2030 heeft de NVGA een duidelijke koers uitgezet. Maar een strategie alleen is niet genoeg. Om die koers ook daadwerkelijk in de praktijk te brengen, zijn er nu zeven leidende principes vastgesteld. In dit artikel vertellen voorzitter Valentina Visser en de bestuursleden Nienke van Oers en Daniel Dancewicz over de totstandkoming en het doel van deze principes. "Onze leden moeten weten waar we voor staan en dat onze keuzes logisch en consistent zijn."

Een jaar geleden presenteerde de NVGA haar visie en strategie 2025-2030. Eén ding was helder: hoewel de volmachtbranche zich de afgelopen jaren ontwikkelde tot een professionele en volwassen sector, is tevreden achterover leunen er niet bij. Want onder andere door digitalisering en AI verandert de wereld in sneltreinvaart. "Als vereniging willen we onze leden zo goed mogelijk faciliteren en helpen in die steeds sneller veranderende wereld. Maar we gaan nog een stap verder: we willen leidend zijn in het stellen van standaarden en het vormen van beleid", was de boodschap van het bestuur. In samenwerking met systeemhuizen als ANVA, CCS en DIAS ging de focus op het nóg efficiënter inrichten van digitale processen, het verder verkorten van doorlooptijden en het nog meer stimuleren van standaardisatie.

## Dagelijks handelen

Het afgelopen jaar is door de verschillende commissies van de NVGA – Legal & Compliance, Ketenefficiency, Inkomen, Data & Standaardisatie, Innovatie en Ledenzaken – gewerkt aan het vormgeven van zeven leidende principes (zie kader), die aansluiten op de strategie en visie. In het nieuwe kantoorpand op het Utrechtse bedrijventerrein Papendorp, dat de NVGA per 1 juli betreft, legt Valentina Visser uit waarom die principes nodig zijn. "We hadden helder waar we heen wilden, maar nog niet scherp genoeg waar we voor staan in ons dagelijks handelen."

Wat volgde was een traject dat begon bij de commissie Digitalisering. "Tijdens een van onze commissievergaderingen ontstond de vraag:

hoe geven we richting aan alle ontwikkelingen in de markt, zonder dat iedereen zijn eigen koers vaart? Het antwoord kwam niet in één keer, maar gaandeweg merkten we: dit helpt ons om een meer sturende en coördinerende rol te pakken”, vertelt commissievoorzitter Nienke van Oers.

De input vanuit haar commissie groeide uit tot iets voor de hele vereniging, want in de maanden daarna werden de principes verder uitgewerkt, besproken en getoetst binnen alle commissies. “Dat kost tijd in een verenigingsstructuur, maar het voordeel is dat het nu breed gedragen is”, zegt Valentina, die stelt dat de leidende principes geen doelstellingen zijn, maar richtinggevende uitgangspunten. “Ze helpen om keuzes te maken, prioriteiten te stellen en consistent te handelen.”

#### Sturend en toetsend

“Je kunt ze zien als een meetlat”, vervolgt Daniel Dancewicz, die voorzitter van de commissie Legal & Compliance is. Hij legt uit dat plannen en initiatieven getoetst worden aan de hand van de leidende principes. “Past het bij waar we voor staan? Daarmee hebben de principes een dubbele functie. Ze zijn sturend én toetsend. Het is niet zo dat ze alles bepalen, maar ze helpen wel om scherp te blijven. Bijvoorbeeld: als we zeggen dat we proactief willen zijn in

marktontwikkelingen, dan moeten we dat ook echt laten zien.” Een concreet voorbeeld is de samenwerking met ketenpartners en de oprichting van een Road Map Commissie. Valentina: “Waar voorheen veel losse initiatieven naast elkaar bestonden, is nu gekozen voor meer regie en prioritering. In de Road Map Commissie wordt gezamenlijk bepaald wat belangrijk is en wat eerst moet.”

De introductie van leidende principes past binnen een bredere ambitie: verdere professionalisering van de NVGA. “Voorheen zat veel kennis en richting in de hoofden van bestuurs- en commissieleden. Maar de vereniging en onze omgeving veranderen, er komt continu nieuw bloed bij. Dan kun je niet meer alleen vertrouwen op ‘zo doen we het hier’. Je moet het benoemen en vastleggen”, vindt Valentina. De principes fungeren daarmee als een soort handboek, zonder dat het een dik document wordt. “Het gaat er niet om dat iedereen ze uit het hoofd kent, maar dat ze doorwerken in hoe we denken en handelen.”

#### Geen radicale koerswijziging

Volgens Daniel betekent de invoering van de leidende principes echter geen radicale koerswijziging. “Er komt zeker geen big bang”, lacht het bestuurslid. “Veel dingen deden we al, maar

nu hebben we ze expliciet gemaakt. Juist dat expliciete karakter zorgt voor meer consistentie. In plaats van individuele opvattingen ontstaat een gezamenlijke lijn. Het helpt om beslissingen beter te onderbouwen en naar elkaar toe duidelijker te maken waarom we iets wel of niet doen. Ook naar buiten toe heeft dat effect.”

Van enige weerstand van ketenpartners of verzekeraars is geen sprake”, constateert Nienke. “We krijgen vooral vragen als ‘Wat bedoelen jullie precies met gelijkwaardigheid?’ of ‘Hoe zien jullie dat level playing field?’. Die vragen hielpen ons om de principes verder aan te scherpen. En voor onze leden verandert er op het eerste gezicht misschien weinig. Ze krijgen geen handboek met leidende principes toegestuurd en de dagelijkse praktijk blijft grotendeels hetzelfde. Toch gaan ze het effect hopelijk merken in de output van onze vereniging. In de keuzes die we maken, de dossiers die we oppakken en de manier waarop we samenwerken. In de Road Map Commissie zie je bijvoorbeeld al dat we meer vanuit een gezamenlijke strategie werken en sneller tot resultaten komen.”

Valentina verwacht dat de NVGA slagvaardiger wordt, met meer focus, samenhang en duidelijkheid voor de leden. “Dat ze weten waar we voor staan, dat onze keuzes logisch en consistent zijn en dat ze niet verrast worden door een richting die niet past. En natuurlijk blijven ze nadrukkelijk betrokken bij onze activiteiten. Als zij vinden dat er iets ontbreekt of anders moet, dan horen we dat graag. Deze principes helpen ons juist om dat gesprek beter te voeren.”

#### Hulpmiddel

De zeven principes die nu zijn vastgesteld, zijn niet in beton gegoten en kunnen worden bijgesteld als de situatie daarom vraagt. Tegelijkertijd is het niet de bedoeling om voortdurend te sleutelen. “We hebben hier anderhalf jaar aan gewerkt en zijn trots dat de leidende principes klaar zijn. Nu is het belangrijk dat het gaat leven in de praktijk, als hulpmiddel om onze strategie waar te maken. Want nu begint het pas echt”, besluit Valentina.



## LEIDENDE PRINCIPES

Dit zijn de zeven leidende principes van de NVGA:

1. Proactief en alert bijdragen aan de verwerking van relevante branche-ontwikkelingen.
2. Medezeggenschap in de bepaling en het beheer van marktstandaarden en protocollen.
3. Met ketenpartners een gezamenlijke roadmap bepalen voor cruciale non-concurrentieel branchebrede projecten.
4. Verzekeraars en gevolmachtigden werken samen als gelijkwaardige ketenpartners, ieder vanuit hun eigen rol en verantwoordelijkheid.
5. De NVGA streeft naar gelijke uitgangspunten en spelregels voor het volmacht- en het provinciale kanaal.
6. Volmachtvergoeding doet recht aan de waarde die de gevolmachtigde toevoegt en kan worden gedifferentieerd naar profiel en activiteiten.
7. De NVGA verbindt en ontwikkelt; zij bewaakt de kwaliteit en professionaliteit van haar leden, met het oog op duurzame vooruitgang.



Rick Kooij en Marsha Kamps, KBH Assuradeuren

## 'Wij geloven in focus en korte lijnen met adviseurs'

Op 1 januari dit jaar werd KBH Assuradeuren opgericht, en direct lid van de NVGA. Het nieuwe volmachtbedrijf, een initiatief van assurantiemakelaar Kröller Boom, legt de focus nadrukkelijk op niches. Rick Kooij, CEO van Kröller Boom, en volmachtmanager Marsha Kamps vertellen over hun visie op de markt en de plannen. "Als wij in ons segment worden erkend als een van de relevante spelers, dan is ons initiatief geslaagd."

"Laat ik beginnen met wat we niet zijn," zegt Rick Kooij. "We zijn geen traditionele huisvolmacht die streeft naar een zo veelzijdig mogelijk aanbod. Binnen de groep hebben we met Söderberg & Partners Volmacht B.V. al een organisatie staan die daar veel verder in is. KBH Assuradeuren is opgezet voor een specifiek doel. Wij richten ons op niches, met name daar waar een raakvlak is met de beurs."

Want, legt Rick uit, de beurswereld heeft steeds meer behoefte aan kwalitatieve verslaglegging en structuur, zoals die gebruikelijk zijn in het traditionele volmachtmodel. "Met KBH Assuradeuren spelen we daarop in met een hybride model. Commerciële afspraken lopen via de beursafdelingen van verzekeraars, maar de administratieve verslaglegging vindt plaats in de volmachtsfeer."

### Commerciële wendbaarheid

Hij erkent de kracht van het volmachtmodel. "Een volmachtbedrijf biedt structuur, snelheid en administratieve regie. Je kunt binnen afgesproken kaders je eigen stukken opmaken, zonder telkens extern een handtekening te hoeven halen. Dat voorkomt vertraging, dubbele handelingen en onnodig inlezen in dossiers. In de grootschalige markt levert dat winst op in snelheid, administratieve juistheid en gemak, voor zowel de klant als de eigen organisatie. Die voordelen combineren we met de commerciële wendbaarheid van de beurs."

Rick ziet in de volmachtmarkt een duidelijke trend van schaalvergroting: partijen worden steeds groter en omvang is belangrijk. Zonder voldoende schaal of duidelijke positionering ontstaan uitdagingen, omdat verzekeraars

zich logischerwijs richten op volmachten met volume. Tegelijkertijd ziet hij juist daar kansen. "Wij geloven in focus, korte lijnen met adviseurs, weten wat je doet en dat vervolgens heel goed doen. Wie uitblinkt, houdt bestaansrecht."

### Focus

Het gesprek met Rick vindt plaats op de zevende verdieping van een bedrijfsverzamelgebouw in Haarlem. Marsha Kamps is ook aangeschoven bij het interview, zij werd in januari 2026 volmachtmanager van KBH Assuradeuren. Marsha vertelt dat ze niet als concurrent van traditionele volmachtbedrijven gezien willen worden. "We volgen gewoon de bestaande volmachtketen zoals veel NVGA-leden dat ook doen, maar met een duidelijke focus op risico's die vaak gelieerd worden aan de beurs."

KBH Assuradeuren startte bewust met een klein aantal volmachten. Het biedt verzekeringsoplossingen voor brand, aansprakelijkheid, glas, bestuurdersaansprakelijkheid, rechtsbijstand, ongevallen en milieu. Marsha: "Onze klanten zijn in de eerste plaats adviseurs, veel business



komt via zusterbedrijven en tussenpersonen. Zij kiezen voor ons omdat onze producten goed aansluiten op de doelgroep, de premiestelling concurrerend is en de voorwaarden passend zijn. Bovendien zijn we slagvaardig. We zijn nog relatief klein en kunnen klanten daardoor snel en persoonlijk helpen."

Voor de eindklant draait het uiteindelijk om gemak, weet Marsha. "Bij schade willen mensen vooral dat het snel en goed wordt opgelost. Daarom bieden we keuze: natura-herstel via één telefoontje, of werken met een eigen aannemer. Die flexibiliteit is niet vanzelfsprekend in de markt, maar voor ons is het een bewuste invulling van de behoefte van de klant."

### Relevante speler

Hoewel Rick ambitieus is, hoeft KBH Assuradeuren niet per se het grootste volmachtbedrijf te worden. Het gaat, zegt hij, niet om een premievolume van miljoenen, maar om de waarde die wordt toegevoegd voor klanten op het gebied van snelheid, kwaliteit en klanttevredenheid. "Als wij in ons segment worden erkend als een van de relevante spelers, dan is ons initiatief geslaagd. En we willen dé nichevolmacht worden binnen de grootschalige bedrijfsvoering van Söderberg in Nederland. Dat wanneer een risico niet past binnen een reguliere volmacht, men meteen denkt: we bellen KBH wel."

Hij erkent dat je dat niet bereikt met grote woorden, maar door te leveren. "Daarom gaan we eerst maar eens gewoon aan de slag. Vertrouwen winnen bij verzekeraars, zorgen dat onze data-aanlevering en datakwaliteit top is. Zodat we laten zien dat ze ons met een gerust hart een volmacht kunnen geven."

### Werkprogramma Risicobeheersing Volmachten

Als volmachtmanager bij KBH Assuradeuren en NVGA-lid Guell Assuradeuren houdt Marsha zich dagelijks bezig met compliance. Ze zorgt dat wordt voldaan aan wet- en regelgeving en dat de processen kloppen. "Interne audits, controles, bijsturen waar nodig: ik ben continu bezig om alles zo strak mogelijk neer te zetten. Misschien

klinkt het een beetje vreemd, maar het invullen van het Werkprogramma Risicobeheersing Volmachten (WRV) vind ik hartstikke leuk", vertelt Marsha, die er lachend aan toevoegt dat ze zelfs tijdens haar zwangerschapsverlof het Werkprogramma bijhield. "Compliance is voor mij geen verplicht nummer, maar een instrument om beter te worden."

Dat compliance steeds strakker wordt en digitalisering en datakwaliteit steeds belangrijker, vind zij enorm interessant. Het WRV helpt haar om overzicht te houden, taken te bewaken en verbeteringen zichtbaar te maken. "Ik krijg energie van die stijgende lijn: zien dat processen beter lopen, dat collega's begrijpen waarom bepaalde informatie nodig is, bijvoorbeeld richting DNB of AFM, en dat fouten minder vaak terugkomen. Het is veel werk, maar als je ziet wat het oplevert, weet je precies waarom je het doet."

### Stevige rol

Het WRV is één van de redenen waarom KBH Assuradeuren als vanzelfsprekend lid werd van de NVGA. Rick: "Verzekeraars eisen dat data-aanlevering en audits verlopen volgens de NVGA-richtlijnen, het is feitelijk een 'license to operate'. Via de vereniging hebben we toegang tot standaarden, VSV's, audits, actuele kennis en een waardevol netwerk van gevolmachtigden en verzekeraars. Het lidmaatschap straalt kwaliteit en betrouwbaarheid uit richting markt en toezichthouders."

Tegelijkertijd verwacht hij dat de NVGA een stevige rol speelt richting politiek en toezichthouders. "Door wetwijzigingen en toenemende regeldruk wordt het aantal controles elk jaar groter, terwijl er vrijwel nooit controles af gaan. De NVGA kan daar een belangrijke rol in spelen door kritisch te kijken naar het nut en de effectiviteit van al die controles. Want soms lijken die vooral om 'het vinkje' te gaan en voegt de activiteit niet of nauwelijks waarde toe aan het proces."

### Administratieve fabriek

Rick positioneert KBH Assuradeuren dus niet als een traditionele maar als een gespecialiseerde



volmacht, die het commerciële van de beurs combineert met de structuur en administratieve slagkracht van het volmachtmodel. "Uiteindelijk zijn we, naast het verstrekken van advies, voor een groot deel een administratieve fabriek. Dat we van slechts vijf verzekeraars een volmacht hebben (Chubb, Corins, DUPI Group, Midglas en Nationale-Nederlanden, red.) en een relatief beperkt aantal producten aanbieden, is een bewuste keus. Onze medewerkers kennen de ins en outs van alle producten en zien vaak dezelfde typen schades voorbijkomen. Op termijn hebben we zoveel data, dat we daarop kunnen sturen en de producten nog beter kunnen afstemmen op onze doelgroep."

Tot besluit zegt Rick dat KBH Assuradeuren het verschil wil maken met een goed advies en een snelle en foutloze administratie. "In onze markt is dat zo langzamerhand een onderscheidend vermogen geworden. Mensen hebben bij verzekeringen soms geen lekkere afdrank. Met de kennis van de branche die wij in huis hebben, hopen wij een hoge score op klanttevredenheid te halen."



Arie van den Berg over 50 edities GA Magazine

## 'GA Magazine is echt iets wat we samen hebben opgebouwd'

In september 2009 verscheen de eerste editie van GA Magazine. Nu ligt nummer 50 van ons ledenblad in je handen, een jubileum waar we uiteraard trots op zijn. In dit artikel blikt bestuurslid Arie van den Berg in een monoloog terug op zijn initiatief. "Het is fantastisch dat ons blad al zo lang relevant is."



"In 2008 kwam ik in het bestuur van de NVGA. We hadden toen eigenlijk niets waar we ons eigen verhaal in kwijt konden. Er was wel een inlay in AM, maar dat bracht flinke kosten met zich mee en had weinig uitstraling. Ik had de behoefte aan een middel om goed te kunnen communiceren met onze achterban en stakeholders, maar dan van onszelf. Dat was de kern. Gelukkig stonden het gehele bestuur en het secretariaat achter mijn ambitieuze plan: een magazine dat eruitzag als een glossy tijdschrift, met pakkende verhalen over leden en mooie foto's. Een blad met uitstraling en kwaliteit.

### Sleutelrol

In de beginfase speelden schrijver Roel Veldwijk, fotograaf Raphael Drent en natuurlijk het NVGA-bureau, met Jacqueline Jonker als baken,

een sleutelrol. En voor de vormgeving en druk zijn we altijd trouw gebleven aan ZPRESS uit Dordrecht. Samen met Jacqueline en Raphaël heb ik altijd geprobeerd de kwaliteit te bewaken, zodat het niveau van GA Magazine hoog blijft.

De ontwikkeling van ons ledenblad is door de jaren heen niet wezenlijk veranderd. Met Roel Veldwijk, Froukje Meerman, Irene Okkerman en nu Martin Veldhuizen hebben we schrijvers gehad die ieder zijn of haar eigen signatuur en stijl meebrachten. Maar er is nooit echt gestuurd op een fundamentele koerswijziging. We hebben altijd geprobeerd de balans te houden tussen verschillende onderwerpen. Vakinhoud en het informeren daarover zijn een vast onderdeel, maar daarnaast is er ruimte voor verhalen die de mens achter het vak laten zien.




# Wij maken los wat vast zit

Met focus en vertrouwen: zien, durven, doen

Als volmachtverzekeraar ontwikkelen we samen met onze klanten oplossingen die de markt écht verder helpen. Van productstructuur en voorwaarden, tot pricing, herverzekering en data. We zien wat er speelt en handelen direct. Zodat onze klanten vooruit kunnen. Zónder handrem.

Waar het ingewikkeld wordt, brengen wij overzicht. Waar het vastloopt, brengen wij beweging.

 **Zien**  
Scherp zicht op de markt

 **Durven**  
Ondernemen en beslissen

 **Doen**  
Concrete oplossingen

Benieuwd naar de kansen voor jouw volmachtkantoor?

Bel ons: +31 (0)10 2121000  
Mail ons: info@maasloyd.nl

 [www.maasloyd.nl](http://www.maasloyd.nl)

## 'De passie van'

Er zijn door de jaren heen veel artikelen geweest die mij zijn bijgebleven. Persoonlijk vind ik de rubriek 'De passie van' altijd heel leuk. Ik ben enorm geïnteresseerd in mensen en hun verhaal. Of ze nu radio maken, een kerkorgel bespelen of als jager de natuur ingaan, ik lees graag wat onze leden naast het werk doen en wat hen drijft in hun doen en laten. Bij die verhalen staan vaak prachtige foto's, die zo kunnen meedoen aan een prijsvraag.

Wat mij ook aanspreekt zijn de verhalen over bestuursleden die ermee ophouden, zoals Patrick Heuts en Jorg Roodbeen vorig jaar. Verder zijn de themanummers met mooie, informatieve inhoud mij bijgebleven. Dat zijn edities waar je als vereniging echt iets mee kunt.

Natuurlijk is het ene nummer interessanter dan het andere. Maar echte missers kan ik niet noemen, er zijn nooit publicaties geweest die tot een controverser hebben geleid. We blijven bewust weg van een Telegraaf-stijl met grote, kritische interviews over partners. Ook bij gevoelige onderwerpen, zoals bijvoorbeeld de beloningsstructuur, hebben we altijd geprobeerd onze mening te verkondigen zonder de aanval te zoeken. Dat gebeurde via de dialoog, niet via het geschreven woord. Die lijn heeft voor rust en consistentie gezorgd.

Ik denk dat GA Magazine heeft bijgedragen aan de relevantie en naam en faam van onze vereniging. Als NVGA hebben we de afgelopen jaren goede discussies kunnen voeren over zaken die de positie van de volmachten in Nederland hebben verbeterd. Het magazine bood daarvoor een uitstekend podium. Het is daarmee niet alleen een communicatiemiddel, maar ook een versterker van de positie van de vereniging.

## Meerwaarde

Ondanks alle digitalisering geloof ik nog steeds in de kracht van een gedrukt blad. Natuurlijk staat er ook een exemplaar op onze website, maar het fysieke magazine heeft nog altijd meerwaarde. Juist omdat het blad aanwezig is op plekken waar mensen het oppakken. GA Magazine ligt op de leestafel van kantoren of bij de receptie. Dat bereik en die zichtbaarheid zijn lastig te vervangen door iets puur digitaals. Daarom denk ik dat de behoefte aan een geprinte versie voorlopig nog wel blijft.

Als ik vandaag opnieuw zou beginnen, zou ik eerlijk gezegd weer kiezen voor een magazine. Tegelijkertijd ligt er wel een uitdaging. Het zou goed zijn als er meer input komt van jongere leden over de onderwerpen die we moeten behandelen en bespreken. De zogenoemde 'TikTok-generatie' kijkt anders naar informatie en communicatie, en daar moeten we oog voor houden. Misschien in een iets andere vorm of met een sterkere digitale component, maar de kern – een platform om verhalen te vertellen en de vereniging te verbinden – blijft wat mij betreft overeind. Het blad voldoet nog steeds aan de oorspronkelijke vraag, maar kan altijd gevoed worden met nieuwe ideeën en perspectieven. Wij staan zeker open voor suggesties.

## Ontzettend dankbaar

Het is fantastisch dat ons blad al zo lang relevant is. Persoonlijk beschouw ik GA Magazine als een bijdrage aan mijn periode in het bestuur. Ik ben ontzettend dankbaar voor de ondersteuning van het NVGA-bureau, ook zij hebben dit mogelijk gemaakt. Het is echt iets wat we samen hebben opgebouwd. Ik hoop dat het blad ook in de toekomst blijft bestaan, als platform voor de markt. En als GA Magazine ooit de 100e editie haalt, dan hoop ik dat er nog mensen zijn die zich herinneren hoe het ooit begonnen is. En misschien dat ze dan ook een klein beetje aan mij denken."

**GA magazine**  
NUMMER 4 | 2010

**Groot jubileumfeest op 17 september**

**GA magazine**  
NUMMER 9 | 2012

**"Protocol Volmacht biedt kansen voor ondernemers"**

**NVGA-golfevent op 23 mei 2012**

**GA magazine**  
NUMMER 12 | SEPTEMBER 2013

**"Passendheid is hét uitgangspunt"**

**Thema: Social Media**

**NVGA-congres 26 september 2013**

**"GA Centraal: hét station van de toekomst!"**

**Eindrapport KPMG**

**GA magazine**  
NUMMER 21 | SEPTEMBER 2016

**Innovatie, digitale focus en datakwaliteit**

**NVGA**

**GA magazine**  
NUMMER 26 | APRIL 2018

**NVGA Congres woensdag 18 april 2018**

**Volmachtdata: GOUD waard!**

**GA magazine**  
NUMMER 36 | APRIL 2021

**De laatste ontwikkelingen bij de RDW**

**Nieuwe Q&A voor Leidraad Sanctiewet**

**GA magazine**

**De volmachtbranche is springlevend!**

**Volmachtdata: GOUD waard!**

**Winstdag 18 april**

**Stand van zaken rondom eHerkenning**

**Ondanks corona zet overnamegolf door**

**GA magazine**  
NUMMER 31 | SEPTEMBER 2020

**Stand van zaken rondom eHerkenning**

**Ondanks corona zet overnamegolf door**

**GA magazine**

**'Werken aan werken op afstand'**

**Speciale aandacht voor verzuim**

**Cursussen NVGA Academy van start**

**GA magazine**  
NUMMER 36 | SEPTEMBER 2021

**Speciale aandacht voor verzuim**

**Cursussen NVGA Academy van start**

**ga**

**De creatieve geesten achter onze nieuwe brand identity**

**Verduurzaming van de verzekeringsbranche**

**Het is niet 'des volmachts' om te micromanagen**

**Nieuwe tool Werkprogramma**

**Michael van Romondt en Levent Türkmen**

**'Ik ben niet van het gestrekte been en zoek graag een pragmatische oplossing'**

**In april kwam er na zeven jaar een einde aan de NVGA-bestuursperiode van Michael van Romondt. De directeur van Eigendaal & Van Romondt droeg het stokje over aan Levent Türkmen, die in 2015 SUREbusiness oprichtte. GA Magazine bracht het duo samen, waarna een gesprek volgde over kritische vragen, zelfregulering, de kracht van het secretariaat en tweedaagse vergaderingen. Michael van Romondt: "Bestuurslid zijn kostte best veel tijd, maar ik heb het altijd met plezier gedaan."**

**DE PASSIE VAN HELLY BUURMA**

**'Ik vind het belangrijk dat Dordrecht goed op de kaart wordt gezet'**

**Als tienermeisje wilde Helly Buurma (67) dolgraag naar de School voor Toerisme. Op dringend advies van haar vader werd het een studie Duits, waarna ze bijna 14 jaar als docente voor de klas stond. Toen lonkte de verzekeringsbranche, waarvan ze in september 2022 als bedrijfsjurist van Voogd & Voogd Verzekeringen afscheid nam. Nu is Helly alsnog actief in de toeristische sector: ze geeft rondleidingen door haar woonplaats Dordrecht. "Ik vind het superaard als mensen zeggen dat ze Dordrecht mooi vinden en absoluut een keer terugkomen."**

**ga**

**Nieuw lid BOUW**

**Samenwerking FRC/INCEENT**

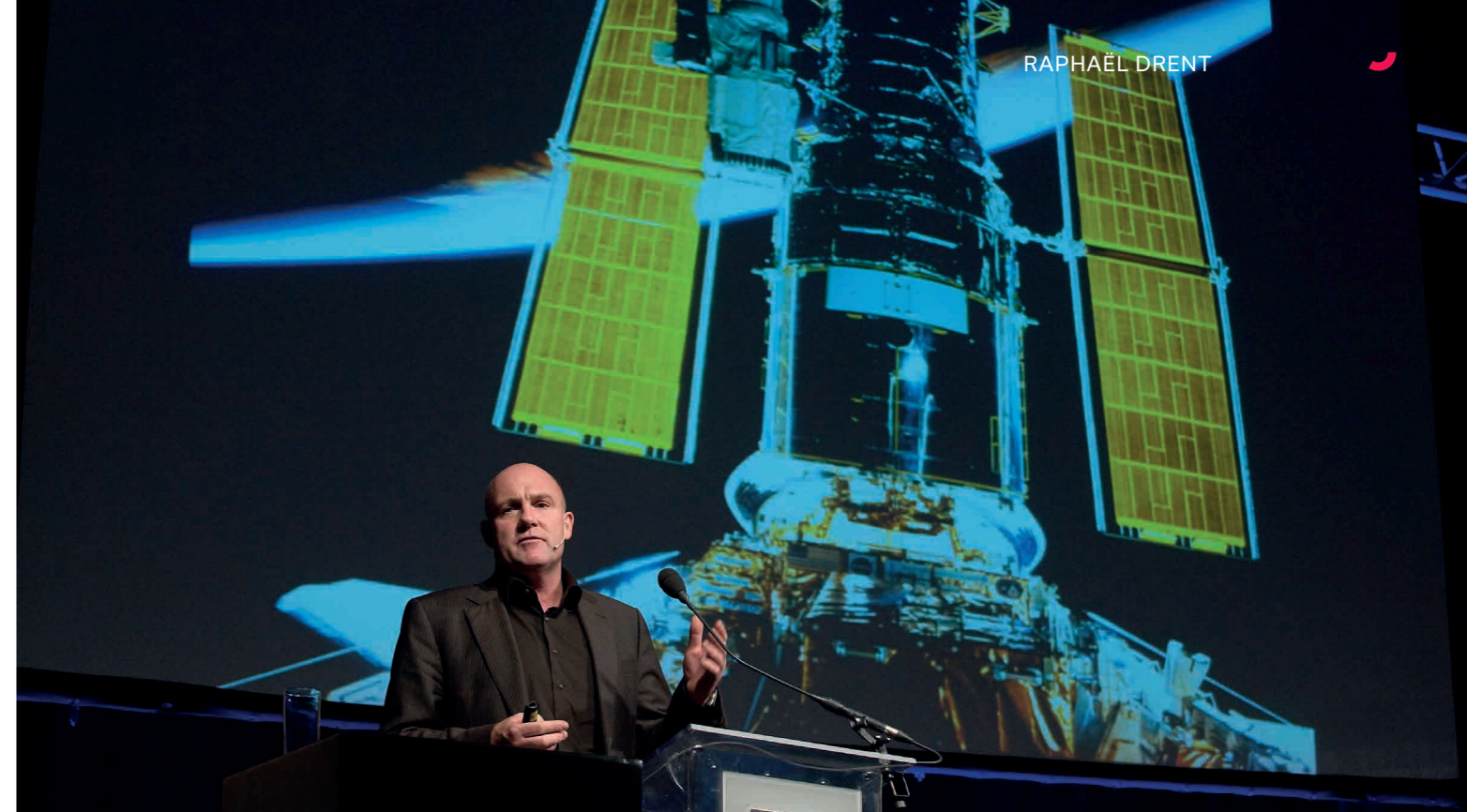
**De Goudse WIL GROEVEN**

# GA Magazine door de lens van Raphaël Drent

Al vijftig edities lang is Raphaël Drent de vaste fotograaf van GA Magazine. Wij vroegen hem een aantal bijzondere foto's te selecteren.

Raphaël: "De volmachtbranche is natuurlijk een zakelijke wereld, waarin je niet al té gek kunt fotograferen. Maar de feesten die de NVGA organiseert en de locaties van de verschillende evenementen zijn altijd top. Vanuit dat perspectief heb ik de volgende beelden geselecteerd."

- In 2011 zette Martin Morero de zaal op zijn kop en kreeg hij de feestgangers aan de polonaise.
- Ruimtevaarder André Kuipers hield in 2013 een super interessante lezing.
- Ik ben een enorme wijnliefhebber en dus was ik erg blij met Ilya Gort als gastspreker in 2017.
- In 2022 trad zangeres Maan op bij het jubileumfeest in Antwerpen. Maar wat maakte nou meer indruk, haar muziek of haar verschijning?
- Ook in 2022: het congres in het Militair Museum in Soesterberg. Met de wetenschap van nu een surrealistisch decor.
- Ron Gardenier liet nooit zijn emoties zien als hij voor mij poseerde. Zijn afscheid als voorzitter van de NVGA in 2024 raakte hem zichtbaar.



# eBlinqx Risico- management met AI-functionaliiteit

Complete verwerking van je risicomanagementgesprek in slechts 15 minuten met volledige, uniforme rapporten in je eigen huisstijl én geautomatiseerde taken in je CRM-systeem.

Dankzij slimme AI-toepassingen wordt het gesprek automatisch uitgewerkt, worden actiepunten direct op de juiste plek vastgelegd en krijgt je klant razendsnel een helder adviesrapport. Zo voldoe je moeiteloos aan je zorgplicht en houd je tijd over voor het echte werk: goed advies.



verzekeringhypotheek.  
blinqx.tech/producten/  
risicomanagement

A photograph of a man and a woman sitting at a bar. The man is holding a tablet and they are both looking at it with interest. The background shows a bar with various bottles and glasses.

**Achter ieder risico zit een kans**  
Ontdek het in de Nationale Risicomonitor mkb 2026

Scan de QR-code en bekijk de top 3 risico's

A square QR code located in the bottom right corner of the advertisement.

In samenwerking met:  
**UNIVERSITY OF TWENTE.**

The logo for avéro | achmeo, with "avéro" in a red script font and "achmeo" in a smaller, black, sans-serif font.A photograph of a man and a woman sitting on a stone ledge in front of a large window. The man is using a laptop, and the woman is looking at it. The background shows a modern building with large windows.

Consultants van ITDS omarmen verandering en maken financiële dienstverleners veerkrachtig, compliant en toekomstbestendig in een concurrerende markt.

**HOE KUNNEN WE JOU HELPEN?**

The logo for ITDS | EMBRACING CHANGE, with "ITDS" in a bold, white, sans-serif font and "EMBRACING CHANGE" in a smaller, white, sans-serif font.



Aanscherping RGA-normering

# 'De kwaliteit moet omhoog'

De normering voor inschrijving in het Register Gevolmachtigd Agent wordt verscherpt. Dat hebben de SAR en de NVGA samen besloten. In een rondetafelgesprek vertellen NVGA-bestuurslid Arie van den Berg, SAR-voorzitter Henk Beekman en SAR-bestuursleden Esther Langeveld en Ramona van de Klundert wat er verandert en waarom. "De huidige RGA-deelnemerseisen waarborgen onvoldoende basiskennis."

Op initiatief van de toenmalige intermediaire brancheorganisaties NVA en de NBVA (nu Adfiz) werd in 2000 de Stichting Assurantie Registratie (SAR) opgericht. De SAR bewaakt de kwaliteit van het financieel advies van de assurantieadviseurs, pensioenadviseurs en gevolmachtigd agenten die bij haar geregistreerd staan. Bijna 10 jaar geleden besloot de minister van Financiën de volmachtmodule niet meer op te nemen in het Wft-vakbekwaamheidsbouwwerk. Een keuze die voortvloeide uit het feit dat dit bouwwerk gericht is op adviseurs en een gevolmachtigd agent handelt voor rekening en verantwoordelijkheid van de verzekeraar. De NVGA koos toen voor zelfregulering en introduceerde samen met de SAR het Register Gevolmachtigd Agent (RGA).

De SAR treedt op als beheerder van drie erkenningsregelingen: Registermakelaar in Assurantiën (RmiA), Registerpensioenadviseur (RPA) en Register Gevolmachtigd Agent (RGA). In dat laatste register staan momenteel ongeveer 950 personen ingeschreven, die voldoen aan bovenwettelijke deskundigheidseisen en aanvullende eisen met betrekking tot onder meer vakbekwaamheid en de beroepsaansprakelijkheidsverzekering. Die eisen worden nu aangescherpt.

## Waarom is deze verscherping nodig?

**Arie van den Berg:** "De verscherping van de eisen voor inschrijving in het RGA is vooral ingegeven door zorgen over de kwaliteit en inhoud van het huidige diploma. Vanuit de markt wordt aangegeven dat de huidige RGA-deelnemerseisen onvoldoende basiskennis waarborgen. Het register functioneert nu te veel als een 'diplomabank' voor de Gevolmachtigd Agent, Er zijn grote verschillen in kennisniveau tussen de personen die ingeschreven staan. Dit leidt tot onzekerheid bij werkgevers: het bezit van een RGA-inschrijving zegt te weinig over de daadwerkelijke kennis en vaardigheden van die persoon. Werkgevers voelen zich daardoor genoodzaakt zelf aanvullende toetsen uit te voeren."

**Ramona van de Klundert:** "Tegelijkertijd is de sector veranderd: volmachtkantoren zijn groter en complexer geworden, met meer premievolumen, waardoor hoge en consistent geborgde kwaliteit nodig is. En omdat de wettelijke normering verder beperkt is, willen de NVGA en de SAR de normering verzwaren. Ons doel is om het kwaliteitsniveau van professionals en kantoren te verhogen, zodat het RGA-register een betrouwbaarder kwaliteitskeurmerk wordt."



Arie: "De inschrijving in het RGA zegt te weinig over de daadwerkelijke kennis en vaardigheden van die persoon"

### Wat verandert er concreet in de normering van het Register Gevolmachtigd Agent?

**Henk Beekman:** "Naast het nieuwe GA-diploma komen er de volgende aanvullende eisen: GA-diploma nieuwe stijl + Wft Schade Zakelijk en A-Algemeen, aangevuld met één A-module naar keuze. Dit geheel zou binnen een overgangsregeling van twee jaar moeten worden ingevoerd. Het voorstel is om tot 1 september 2027 mensen die geen Wft Schade Zakelijk hebben in de gelegenheid te stellen om dit diploma te behalen. Daarna volgt een periode van twee jaar om A-Algemeen en een A-module naar keuze te behalen. Voor mensen met Wft Schade Zakelijk geldt een overgangsregeling tot 1 september 2028, dat is twee jaar voor A-Algemeen plus een module naar keuze."

**Esther Langeveld:** "Daarnaast wordt ingezet op betere handhaving. Eerst door inventarisatie op basis van eigen opgave, gevolgd door een controle daarop. In de toekomst willen we ook kijken naar differentiatie in permanente educatie, bijvoorbeeld naar rol (management of uitvoering) of sector. Met deze maatregelen gaan we het kennisniveau verhogen en zorgen dat het register daadwerkelijk staat voor aantoonbare kwaliteit."

Esther: "We willen ook kijken naar differentiatie in permanente educatie"

### Wat betekent dit voor de ongeveer 950 gevolmachtigd agenten die nu staan ingeschreven in het register?

**Ramona:** "Ook de mensen die nu in het register staan, moeten straks aan de nieuwe eisen voldoen. Zo niet, dan worden ze uitgeschreven en verliezen ze hun RGA-titel. De diploma's die ze hebben, blijven natuurlijk wel gewoon geldig en voor zover ik weet zijn er geen samenwerkingsovereenkomsten waarin staat dat de feitelijk leider ingeschreven moet zijn in het RGA-register. Uiteindelijk bepalen werkgevers zelf wel opleidingsniveau zij in de verschillende functieprofielen opnemen. Ik denk dat medewerkers in onze branche met diploma's een sterkere positie op de arbeidsmarkt hebben. Met alleen ervaring ben je toch wat minder interessant voor potentiële nieuwe werkgevers."

**Arie:** "De NVGA-lidmaatschapsvoorwaarde dat de feitelijk leidinggevende van het volmachtkantoor ingeschreven moet zijn in het RGA, blijft gehandhaafd."



Henk: "Ik denk dat de meesten die actief zijn in de branche en de ontwikkelingen volgen het wel snappen"

### Wat levert deze verscherping uiteindelijk op voor de markt en de klant?

**Arie:** "Vooral kwaliteit en zekerheid. Volmachtbedrijven hebben kwalitatieve mensen in dienst en de verzekeraars krijgen meer vertrouwen in de gevolmachtigden waarmee ze samenwerken. Ook adviseurs zien dat de kwaliteit aan de achterkant beter geborgd is: in acceptatie, polisopmaak, schadebehandeling en de hele organisatie. De eindklant merkt het vooral indirect in snelheid, minder klachten en een betere afhandeling wanneer er iets misgaat."

### Komt er vanuit de branche ook kritiek op deze aanscherping van de eisen?

**Henk:** "Er zijn vast mensen die er wat van vinden dat ze nu ineens meerdere diploma's moeten halen om ingeschreven te worden in het RGA en dat ook moeten doen als ze al ingeschreven staan. Er zullen vragen komen en misschien de nodige ophef. Maar dat hoort erbij. Ik denk dat de meesten die actief zijn in de branche en de ontwikkelingen volgen het ook wel snappen."

**Arie:** "De kans bestaat dat vooral mensen op leeftijd met een inschrijving in het RGA geen zin hebben om aan de nieuwe eisen te voldoen. Ik zou dat een gevaarlijke ontwikkeling vinden. Ze hebben vaak een schat aan ervaring en zijn hard nodig in onze branche."

**Esther:** "Ik verwacht niet dat een feitelijk leider van een volmachtbedrijf hier negatief tegenover staat. Het versterkt tenslotte de kwaliteit van de organisatie. Wellicht dat vooral jongere medewerkers, die net hun diploma's hebben gehaald, er minder trek in hebben om opnieuw de boeken in te duiken. Dan is het de vraag hoe belangrijk een werkgever het vindt dat zijn medewerkers aan de eisen voldoen en ingeschreven staan in het RGA-register."



# 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](https://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



Ramona: "Het RGA-register moet een betrouwbaarder kwaliteitskeurmerk worden"

### Tot slot: goede opleidingen zijn nog wel een dingetje, toch?

**Arie:** "De termijn om aan de nieuwe eisen voor inschrijving in het RGA-register te voldoen is relatief kort. Ook omdat er al enige tijd sprake is van een tekort aan klassikale opleidingen. We hopen dat de nieuwe eisen als neveneffect hebben dat de vraag naar bijvoorbeeld A-opleidingen toeneemt. Wat mij betreft hebben ook de adviesbedrijven daar een rol in. De NVGA is verantwoordelijk voor de kwaliteit in het volmachtbedrijf, maar alles daaromheen is eigenlijk advies. Samen met de advieskantoren moeten we het volgen van opleidingen stimuleren. Medewerkers in onze branche hebben baat bij een goed gevulde rugzak."

### BELANGRIJKSTE DATA

De belangrijkste data voor inschrijving in het RGA-register.

#### 📅 1 september 2027

Mensen die géén Wft Schade Zakelijk hebben, moeten dit diploma voor deze datum halen.

#### 📅 1 september 2028

Mensen die het diploma Wft Schade Zakelijk wél hebben, moeten voor deze datum het diploma A-Algemeen én een A-modules naar keuze halen.

#### 📅 1 september 2029

Mensen die nu nog niet in het bezit zijn van WFT Schade Zakelijk en dit vóór 1 september 2027 halen, krijgen daarna twee jaar de tijd om het diploma A-Algemeen en een A-modules naar keuze te halen.

**nvga RALLY**

NVGA VERZEKERINGSRALLY POWERED BY RHION  
MEDE MOGELIJK GEMAAKT DOOR BHB DULLEMOND

**10 JUNI 2026**

IN ZUID WEST NEDERLAND  
**DOE MEE EN MELD JE AAN**

VOOR MEER INFO  
**SCAN DE QR CODE**

rhion de volmacht verzekeraar | nvga verbindt en organiseert | BHB 1998

**nvga** verbindt en organiseert

**GOLFEVENT**  
2 SEPTEMBER 2026 PRINCENBOSCH

EEN SPORTIEVE DAG  
**DOE MEE EN MELD JE AAN**

VOOR MEER INFO  
**SCAN DE QR CODE**

**nvga** verbindt en organiseert

**nvga** verbindt en organiseert

**LEDENREIS MADRID**  
30 SEPT. - 2 OKT. 2026

ALLEEN VOOR NVGA LEDEN  
**GA MEE EN MELD JE AAN**

STUUR EEN MAIL  
**SCAN DE QR CODE**

**nvga** verbindt en organiseert

# AGENDA NVGA-EVENTS

10  
JUN 2026

**NVGA Rally**  
Lakehouse Binnenmaas  
in de Hoeksche Waard

29  
OKT 2026

**Overleg  
Inkomensgevolmachtigden**  
Hotel Van der Valk De Bilt - Utrecht

02  
SEPT 2026

**NVGA Golfevent**  
Golfclub Princenbosch  
in Molenschot (bij Breda)

NOV  
2026

**Ledenbijeenkomsten**  
Datum en locatie volgen

30  
SEPT 2026

**Ledenreis Madrid**  
t/m 2 oktober  
Aanmelden voor leden via  
info@nvga.org

## Overleg Inkomensgevolmachtigden: terugblik en vooruitkijken

Op 19 maart vond in Van der Valk De Bilt het eerste Overleg Inkomensgevolmachtigden van dit jaar plaats. De commissie Inkomens verzorgde een inhoudelijk programma waarin kennisdeling, het uitwisselen van ervaringen binnen het inkomensdomein en de onderlinge dialoog centraal stonden. Gaston Merckelbagh van het Landelijk Instituut Sociale Zekerheid ging in op de doorwerking van het coalitieakkoord op inkomensverzekeringen en de rol van de gevolmachtigde in de verzekeringsketen.

Onder het genot van een lunch en een informeel samenzijn was er volop gelegenheid om elkaar te spreken en inzichten te delen. Het volgende Overleg Inkomensgevolmachtigden staat gepland op 29 oktober 2026. Alle geïnteresseerde leden binnen het inkomensdomein zijn van harte welkom om ook hieraan deel te nemen!



# Alle diensten onder één dak.

Geen gedoe,  
geen tijdverlies,  
één aanspreekpunt

- > Lekdetectie
- > Schadeherstel
- > Calamiteitenservice
- > Woningverduurzaming



088-011 70 00

info@mainplus.com

mainplus.com

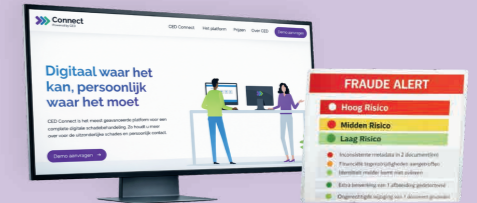
## Omdat het leven vol verrassingen zit

## Schadebehandeling in CED CONNECT AI-GEDREVEN

nu ook met  
FRAUDEDETECTIE



www.cedconnect.nl



CED Connect zorgt voor een efficiënte schadeafwikkeling door vergaande automatisering. Met bovendien diverse AI-gedreven modules. Sinds kort versterkt met een AI-fraudedetectietool.

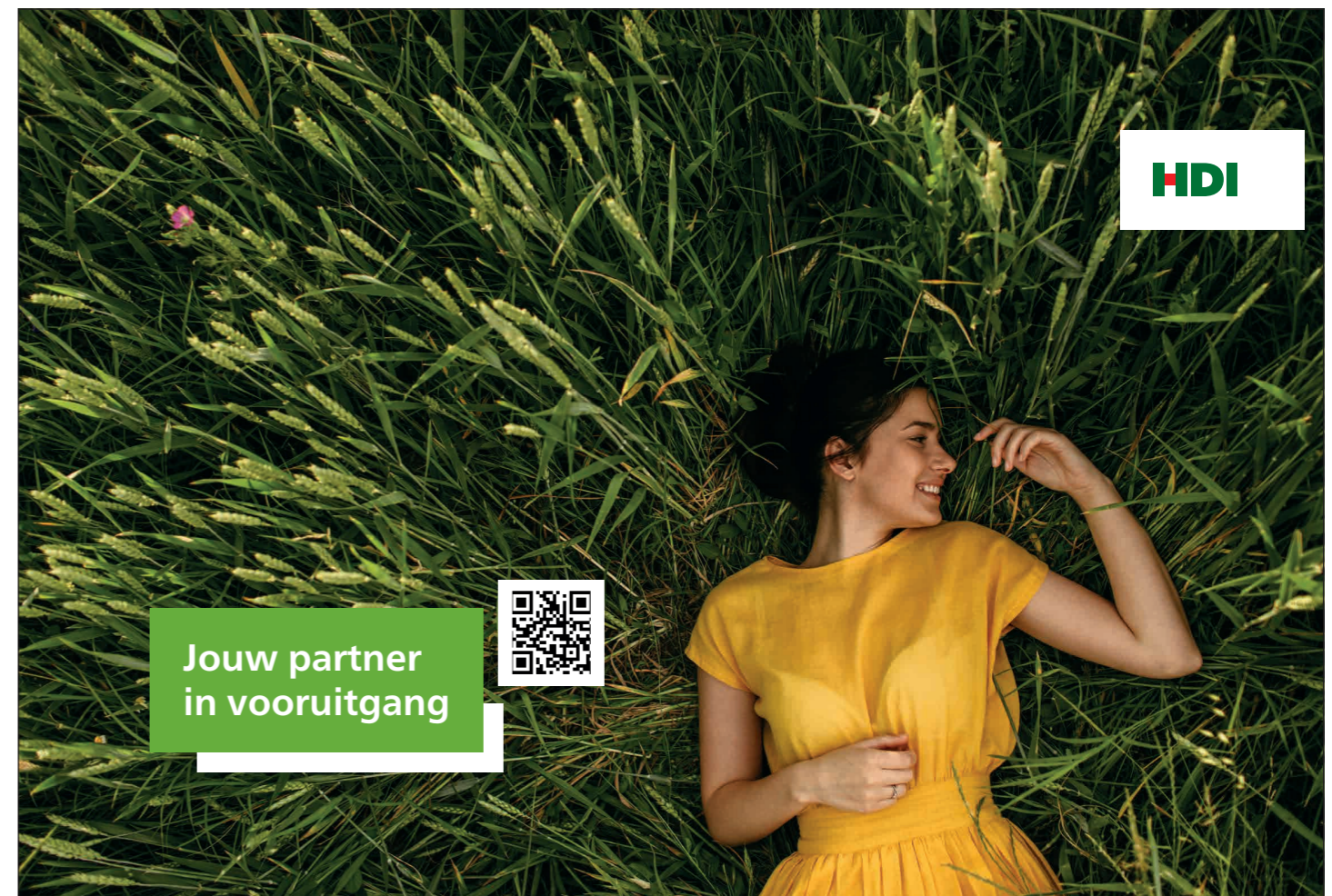
Interesse of meer informatie?



Scan me



- 50+ jaar ervaring
- 1.4M+ claims jaarlijks
- 1000+ klanten
- Actief in 14+ landen



Jouw partner  
in vooruitgang





De passie van Dirk Jan Dijkstra

## 'Bridge verbindt mensen en daagt hen uit'

Dirk Jan Dijkstra is volmachtmanager bij Lancyr (Het Nederlands Volmachtbedrijf). Daarnaast is hij voorzitter van het districtsbestuur Dordrecht van de Nederlandse Bridge Bond. Het kaartspel is zijn grote passie. "De complexiteit van het spel greep mij meteen."

Dirk Jan Dijkstra ontdekte het bridgen al op jonge leeftijd. Hij speelde verschillende kaartspelletjes zoals klaverjassen en toepen, totdat een goede vriend, wiens vader voorzitter van de lokale bridgeclub was, hem vertelde dat bridge veel leuker was. "Ik dacht: laat ik het maar eens proberen. Ik was een jaar of vijftien en eigenlijk direct verkocht. Wat me greep, was de complexiteit. Bridge is niet zomaar een kaartspel, psychologie speelt ook een rol. Het is niet alleen rekenen en logica, maar ook gevoel en timing. Je moet continu opletten, tellen, vooruitdenken."

### Scholierenkampioen

Al snel probeerde Dirk Jan elke slag te onthouden. Waar zit welke kaart, wat is er al gespeeld, wat betekent dat voor de rest van het spel? "Ik vond het fascinerend dat je tegenstanders met een soort schijnbeweging op het verkeerde been kunt zetten. Dat maakt het spel extra interessant. Samen met diezelfde vriend ben ik uiteindelijk nationaal scholierenkampioen geworden. Dat zegt wel iets over hoe fanatiek we ermee bezig waren."

Maar die passie had ook een keerzijde, vertelt hij eerlijk. "Ik was er zó intensief mee bezig dat het eigenlijk te veel werd. Tijdens mijn middelbare schoolperiode merkte ik dat bridge alles begon te overheersen. Ik las alles wat los en vast zat, zoals boeken van Victor Mollo, een van mijn favoriete schrijvers, en was continu bezig met het spel. Toen ik een jaar of 24 was, nam ik een rigoureuze beslissing: ik stopte met bridgen. Ik voelde dat de manier waarop ik ermee bezig was, niet gezond was. Ik dreigde verslaafd te raken."

### Kriebelen

Toch begon het na een jaar of 35 weer een beetje te kriebelen. Dirk Jan miste het spel en heel voorzichtig ging hij online weer bridgen. "Gewoon om te kijken of het er nog in zat. Ik merkte dat ik het nog steeds leuk vond. Maar bridge speel je niet alleen, dus uiteindelijk ben ik weer 'in het echt' met een partner gaan spelen." Nu heeft bridge een mooie, evenwichtige plek in zijn leven. Woensdagavond is zijn vaste bridgeavond, samen met zijn vrouw in het Denksportcentrum van Bridgeclub Papendrecht, in zijn woonplaats.



“Dat is echt ons moment samen. En gelukkig gaat dat goed, want er zijn genoeg stellen waarbij samen bridgen tot grote spanningen leidt”, lacht hij. “Daarnaast doe ik mee aan grotere evenementen, zoals de Scheveningen stranddrive, waarbij in een aantal strandtenten langs de boulevard wordt gespeeld. Ook de kroegendrive van Heusden in Brabant en de Amersfoortse cafédrive zijn vaste prik. Dat zijn fantastische zaterdagen op mooie locaties. En het niveau is hoog, want ook de Nederlandse topspelers doen vaak mee.”

De manier waarop Dirk Jan naar bridge kijkt, is in de loop der jaren wel veranderd. Vroeger zag hij het echt als een sport, nu noemt hij het eerder een spel. Maar, zegt hij, het heeft wel degelijk sportieve elementen. “Op topniveau wordt er serieus getraind. Er zijn internationale toernooien en de Nederlandse vrouwen zijn vorig jaar zelfs wereldkampioen geworden. Tegelijkertijd is het ook een sociaal spel, met etiquette. Het is belangrijk hoe je je aan tafel gedraagt. De bridgebond reikt jaarlijks een prijs uit voor sportief gedrag. Ik vind dat mooi: winnen is leuk, maar respectvol spelen is minstens zo belangrijk.”

#### Flessen advocaat

Volgens Dirk Jan is bridge voor veel ouderen een sociaal anker. “Ze komen samen, spelen een paar rondes en drinken ondertussen een drankje. De flessen advocaat zijn soms niet aan te slepen, haha. Tegelijkertijd trainen ze hun geheugen en blijven ze mentaal actief. Voor jongeren ligt dat anders. Die leren het spel vaak razendsnel, pakken strategieën snel op en vinden juist de uitdaging interessant. Helaas zijn er relatief weinig jongeren die bridgen. Bridge vergrijst, dat is echt wel een zorg.”

Gelukkig wordt daar vanuit de bond hard aan gewerkt. Op scholen krijgt het bridgen steeds meer aandacht, de bridgebond heeft er een speciaal programma voor ontwikkeld. “Er zijn ook online tools die spelers feedback geven en hen uitdagen hun spelniveau te verbeteren. Het is hoopgevend dat jonge spelers zich snel ontwikkelen, maar ook oudere en ervaren bridgespelers kunnen ervan leren.”

#### Sociale vaardigheden

Dirk Jan geniet weer van het bridgen, dat hem meer heeft gebracht dan alleen plezier. “Als

puber kwam ik via bridge in contact met mensen van allerlei leeftijden en achtergronden. Dat is goed geweest voor de ontwikkeling van mijn sociale vaardigheden. Ik leerde communiceren, samenwerken en omgaan met winst en verlies. Dat heb ik allemaal meegenomen in mijn verdere leven. In mijn werk merk ik daar nog dagelijks de voordelen van.”

Want, constateert Dirk Jan, er is zeker een link met zijn werk als volmachtmanager bij Lancyr. “Bridge draait om informatie verzamelen, interpreteren en daar een strategie op baseren. Je kijkt naar je eigen kaarten, naar die van je partner, naar wat er geboden is, en je maakt een plan: hoe ga ik dit contract halen? Waar zitten mijn slagen, hoe bereik ik die, wat zijn de risico's? En als je een verkeerde keuze maakt, kan het zijn dat je kansen verliest die je niet meer terugkrijgt. Dat lijkt sterk op mijn werk. Ook daar moet je vooruitdenken, scenario's inschatten en beslissingen nemen op basis van incomplete informatie.”

#### Bridgereis

Sinds 1 januari 2025 is Dirk Jan ook bestuurlijk actief binnen zijn hobby, als voorzitter van het district Dordrecht van de Nederlandse Bridge Bond. “We organiseren wedstrijden en proberen mensen met elkaar te verbinden. Bijvoorbeeld door speeldagen waarbij je steeds met andere partners speelt, tegen andere verenigingen, zodat je nieuwe mensen leert kennen. Dat sociale aspect vind ik belangrijk. Bridge moet niet alleen

om het spel gaan, maar ook om ontmoeting.”

Een ding staat vast: bridge zal altijd een rol blijven spelen in het leven van Dirk Jan. Een rol die misschien zelfs groter wordt wanneer hij over een paar jaar meer vrije tijd heeft. “Mijn vrouw en ik zouden graag eens een bridgereis maken, bijvoorbeeld in combinatie met een cruise of golfvakantie. Dat lijkt ons geweldig: spelen op mooie locaties en ondertussen genieten van het goede leven.”

#### Interpolis Bridgetoernooi

Hij heeft nog een wens. “Vroeger had je verschillende bridge-evenementen in de verzekeringsbranche, zoals het Interpolis Bridgetoernooi. Ik zou het mooi vinden als dat soort initiatieven weer van de grond komen. Zodat mensen die elkaar normaal gesproken nauwelijks tegenkomen elkaar toch spreken. Dat zou een mooie manier zijn om de verbinding in de branche te versterken.”

Want, zo besluit Dirk Jan, dat is de kern van wat bridge voor hem betekent. Het is een spel dat mensen verbindt en uitdaagt. “Bridge is een spel dat je op elke leeftijd kunt spelen. Je bent er nooit te jong voor, maar zeker ook nooit te oud. Of je nu vijftien bent of vijfenzeventig, er valt altijd iets nieuws te leren. En daardoor verveelt het bridgen nooit.”

#### Wil jij vertellen over jouw passie.

Laat het weten via [info@nvga.org](mailto:info@nvga.org)

### Bridge in het kort

Bridge speel je met vier spelers in twee teams van twee. Iedereen krijgt 13 kaarten, goed voor in totaal 13 slagen. Het spel bestaat uit twee fasen: bieden en spelen. Tijdens het bieden geef je je partner informatie over je kaarten en punten. Samen probeer je te bepalen hoeveel slagen jullie denken te halen (minimaal 7), welke kleur troef wordt of er zonder troef wordt gespeeld (sans atout). Het hoogste bod wordt het contract. Bied je bijvoorbeeld 1 klaver, dan moet je samen 7 slagen halen met klaveren als troef.

Daarna begint het spelen. De speler links van de leider komt uit en de partner van de leider legt zijn kaarten open op tafel (de 'dummy'). Spelers moeten kleur bekennen; de hoogste kaart of troef wint de slag. Haal je het contract, dan verdien je punten. Lukt dat niet ('down gaan'), dan scoort de tegenpartij. Bridge draait om samenwerking, strategie en goed onthouden wat er gespeeld is.



## Jouw succes is ons succes

Jij bouwt elke dag aan vertrouwen bij jouw relaties. Als gevolmachtigde stuur je op kwaliteit en rendement. Dan wil je een verzekeraar die jou als partner ziet, jouw wereld kent en jouw werk makkelijker maakt. Gewoon goed geholpen worden met persoonlijke aandacht, duidelijke terugkoppeling en vaste contactpersonen. Ook als een dossier complex wordt.

Zo versterken we elkaar en kun jij eenvoudig zaken doen en blijven groeien.

Meer weten of kennismaken? Kim Beugel en Emile Gabriël, onze relatiemanagers volmachten, staan voor je klaar! Neem contact op via (0182) 544 740 of mail naar [vbn@goudse.com](mailto:vbn@goudse.com).



Lang leve  
jouw manier



ANWB | Unigarant

## Meerwaarde voor volmachtpartners

Als 100% dochter van de ANWB is Unigarant al ruim 50 jaar specialist in particuliere schadeverzekeringen voor **mobiliteit, woon en reis & recreatie**.

We zijn aantoonbaar succesvol in niches en marktleider in diverse **recreatieverzekeringen**.

Samen met onze volmachtpartners bouwen we aan **duurzame groei**. Met korte lijnen, een stabiel volmachtteam en een hoog serviceniveau, want helpen zit in ons DNA.



Meer weten? Scan de QR-code.

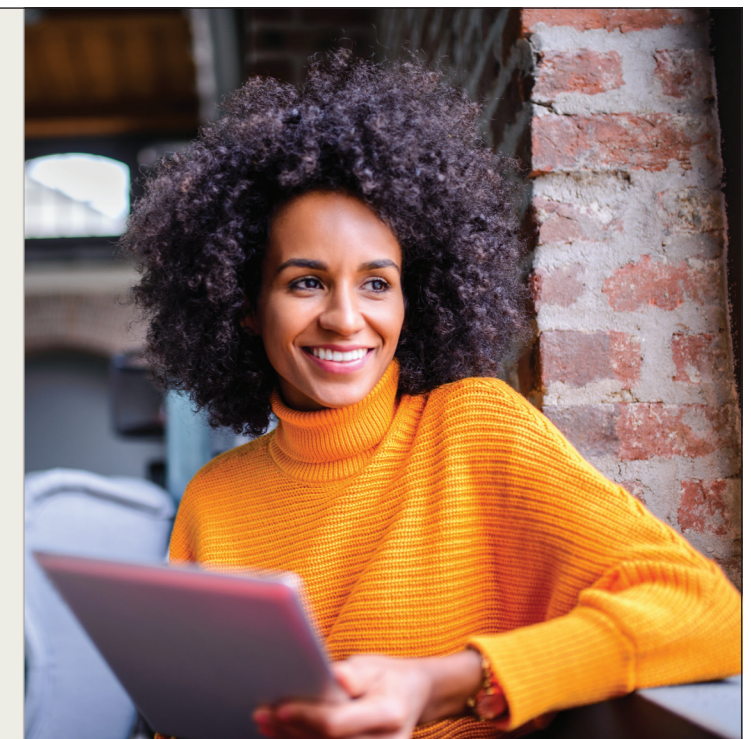


## Your business is our specialty.

Door het delen van onze kennis en ervaring werken we samen met u aan verzekeringsoplossingen voor uw klant.

Daarnaast bieden we een ruime dekking en een snelle schadebehandeling.

Ga naar [markel.nl](http://markel.nl) voor meer informatie.



# MARKEL



# Koers houden in de volmachtketen

Een gesprek over trots, vertrouwen en de toekomst

**Aan tafel bij Avéro Achmea speelt zich een bijzonder moment af. Het is het jaar van de wisseling van de wacht én een moment van reflectie op de koers van het volmachtkanaal. Na veertig jaar bij Achmea neemt directeur Jaap de Louw afscheid, terwijl Bas Kemperman en René Walstra zich voorbereiden op de volgende fase. Een gesprek over nuchter bouwen, de kracht van samenwerking en de toekomst van het volmachtkanaal.**

Wie Jaap vraagt waar hij het meest trots op is, krijgt geen verhaal over cijfers of resultaten. Hij denkt even na en zegt dan: "Dat het klopt. Dat we de afgelopen jaren hebben gebouwd aan een volmachtketen die betrouwbaar, voorspelbaar en vooral menselijk is. Dat is geen toeval geweest, maar een bewuste keuze voor de lange termijn."



Jaap de Louw

## Een natuurlijk moment van overdracht

Voor Jaap staat 2026 in het teken van loslaten. Hij draagt zijn verantwoordelijkheden over aan Bas Kemperman, die vanaf juni de rol van directeur op zich neemt. De overdracht is geen formeel moment op papier, maar een zorgvuldig en geleidelijk proces. "We gaan samen langs bij een deel van onze relaties," vertelt Bas. "Dat is de enige manier om ze echt te leren kennen en te weten wat er speelt. Ik neem een fundament over dat staat als een huis, in een wereld die sneller verandert dan ooit."

## De veranderende volmachtketen

Die verandering zit vooral in de schaal en professionaliteit van de markt. Volmachtbedrijven groeien, professionaliseren en bundelen hun krachten. "De tijd dat een volmacht er een beetje bij werd gedaan, ligt ver achter ons," zegt Bas. "Als ik naar de toekomst kijk, worden volmachten steeds belangrijkere distributiekanaalen in de markt. Risico's die we vroeger provinciaal zouden onderbrengen, laten we nu vaker in de volmacht. Niet omdat het makkelijker is, maar omdat het specialisme daar simpelweg aanwezig is."

## Technologie die het gesprek versterkt

René Walstra, de nieuwe Senior Manager Volmachten, ziet die ontwikkeling van dichtbij. Met zijn inhoudelijke blik kijkt hij positief naar de verdere professionalisering van het volmachtkanaal. "De datakwaliteit is de afgelopen jaren enorm verbeterd," vertelt René. "Dankzij onder andere de samenwerking met Sector Orange zijn processen professioneler, sneller en minder foutgevoelig geworden."



Bas Kemperman

Tegelijkertijd mag technologie volgens hem nooit afstand creëren. "Goede technologie is eigenlijk onzichtbaar. Het haalt de ruis uit het proces, zodat er meer tijd overblijft voor het echte gesprek. We investeren niet in IT om minder mensen te spreken, maar om het advieswerk makkelijker en beter te maken."

## Samen de keten sterker maken

Tijdens het gesprek valt één woord steeds opnieuw: samen. Voor Jaap is dat een belangrijk uitgangspunt. "We zitten er middenin. We ontwikkelen samen met onze partners, toetsen en sturen bij. De vraag die ik onszelf steeds stel: helpt dit de keten vooruit? Als een innovatie alleen voor Avéro Achmea goed is, maar de volmachtpartner er extra werk van krijgt zonder resultaat, dan is het geen goede innovatie." René vult aan: "Respect voor elkaars rol is de basis."

Volmachten kennen hun markt als geen ander. Wij brengen schaalgrootte en specialistische kennis. Als die twee werelden elkaar echt vinden, ontstaat er iets sterks."

## De horizon in zicht

Terwijl Bas en René vooruitkijken naar de toekomst van het volmachtkanaal, bereidt Jaap zich voor op een heel andere reis. Na juni worden de dossiers ingeruild voor koffers. "Tijd voor mooie reizen met mijn gezin," zegt hij met een glimlach. "Dat ik mijn werk kan overdragen aan mensen die de taal van de volmachtmarkt spreken, geeft me de rust om het los te laten." René lacht: "Wees gerust Jaap, dat rode Avéro hart blijft hier kloppen. We bouwen verder aan wat er nu al staat. En dat doen we, zoals altijd, samen met onze partners."



René Walstra

Meer weten over volmachten bij Avéro Achmea?  
Ga naar [averoachmea.nl/volmachten](https://averoachmea.nl/volmachten) of neem contact op met je accountmanager.

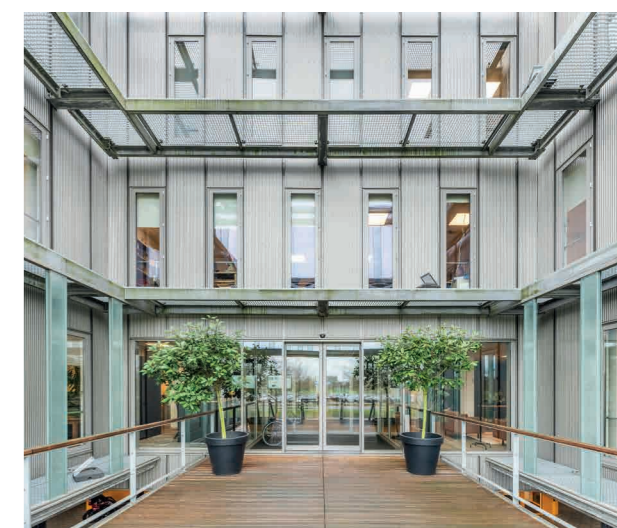
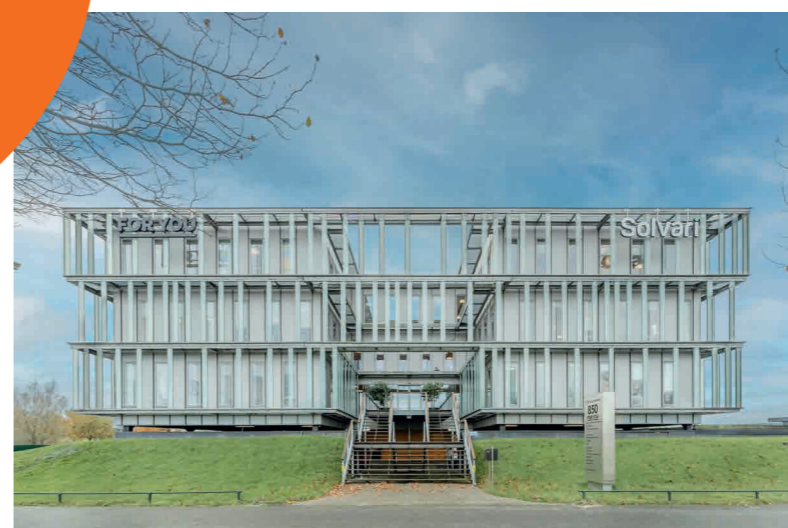




# NVGA verhuist naar Papendorp

Per 1 juli verhuist de NVGA van Amersfoort naar een nieuwe locatie in Papendorp. Met deze stap naar Utrecht kiest de vereniging voor een centralere plek, die voor iedereen beter bereikbaar is.

De nieuwe locatie maakt het mogelijk om vaker samen te komen. Het bestuur en de commissies krijgen een vaste plek voor overleg en ontmoeting. Daarmee willen we de samenwerking versterken en het onderlinge contact binnen de vereniging vergroten. Zo werken we verder aan een nóg sterker clubgevoel binnen de NVGA.





ARAG

## Voorkomen waar het kan, *oplossen waar het moet.*

Met de zakelijke rechtsbijstandverzekering ARAG Recht voor Ondernemers biedt u klanten niet alleen de zekerheid van juridische ondersteuning die past bij hun onderneming, maar helpt u ook met het voorkomen van juridisch gedoe.

- **ARAG Recht voor Ondernemers Compact**

Eén pakket dat tegen een scherpe premie uitstekende bescherming biedt voor de meest voorkomende juridische ondernemersrisico's.

- **ARAG Recht voor Ondernemers Premium**

Zelf samen te stellen pakket met een ruimer dekkinggebied en hogere limieten, bekroond met een 5 sterrenrating van MoneyView voor de polisvoorwaarden.

- **Service Plus**

Aparte module binnen ARAG Recht voor Ondernemers Premium die recht geeft op 6 uur preventief sparren met een jurist én toegang geeft tot de Documenten Service voor juridische documenten op maat.

Met ARAG Recht voor Ondernemers brengt u ondernemers écht verder. Heeft u ondersteuning nodig bij het inregelen van dit product in uw systemen? Of bij het activeren van uw adviseurs? Wij denken graag met u mee! Neem daarvoor contact op met uw Business Development Manager van ARAG. Zo helpen we ondernemers samen vooruit.



### Meer weten?

Ga naar [arag.nl/intermediair/rvo](https://arag.nl/intermediair/rvo) of scan de QR-code



## Accountants die jouw branche begrijpen

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



SVC Registeraccountants | Accountants & Adviseurs voor financieel dienstverleners

Stadsring 181 • 3817 BA Amersfoort • [info@svcgroep.nl](mailto:info@svcgroep.nl) • 033 - 433 1557

midglas®

## Glasverzekering: kostenpost of slimme zekerheid?

Midglas beschermt organisaties tegen  
onverwachte kosten, vertragingen en risico's.

- ✓ Geen financiële verrassingen
- ✓ Eén aanspreekpunt voor alle glasschades
- ✓ Gecertificeerd en duurzaam glasherstel

Ontdek wat een specialistische verzekering  
betekent voor jouw organisatie.

Download gratis de whitepaper via de QR-code



## Stichting Uniformering en Informatievoorziening Volmachtketen

# de stand van zaken

De stichting 'SUIV' heeft als doel bij te dragen aan de verbetering van de beheersing van de volmachtketen met betrekking tot verzekeringen en andere financiële producten en diensten gericht op in Nederland werkzame dienstverleners. Zij doet dit door verbeteringen aan te dragen in relatie tot de informatievoorziening en gedeelde werkprocessen. In deze bijdrage ligt de focus op één van de initiatieven die binnen deze doelstelling momenteel worden uitgevoerd: de doorontwikkeling van Volmachtplein.

Tekst Erik Geels

### Doorontwikkeling Volmachtplein

Het Volmachtplein, het platform voor informatieverspreiding en gedeelde werkprocessen voor de volmachtmarkt, krijgt steeds meer invulling. Eind vorig jaar zijn de nieuwe huisstijl en inrichting van het Volmachtplein samen met het Incident- en Uitbestedingsregister in gebruik genomen. Het 'Informatie'- onderdeel van Module 1 is daar in januari aan toegevoegd. Met deze module kan algemene branche-informatie en verzekeraar-specifieke informatie gedeeld worden. Het is nu belangrijk dat gebruikers, ook buiten het Werkprogramma Risicobeheersing Volmachtketen om, de weg naar het Volmachtplein weten te vinden en het platform voorzien van relevante informatie.

Op dit moment wordt druk gewerkt aan de ontwikkeling van de resterende modules, die na een positief afgesloten test in productie zullen worden genomen. Voor de verzekeraars die hebben bijgedragen aan de doorontwikkeling van Volmachtplein en de aan hen gelieerde gevolmachtigden volgen dit jaar nog de volgende modules:

- Module 2 : Centrale registratie contactpersonen en aanmaken mailingbestanden
- Module 3 : Vergunningencontrole
- Module 4 : Actielijst, Jaarrekening en Accountantsverklaring
- Module 5 : Audit en VSV
- Module 6 : Pool



Stichting Uniformering en Informatievoorziening Volmachtketen

De beheerders van Volmachtplein worden over de ingebruikname geïnformeerd, zodat zij tijdig hun collega's kunnen autoriseren voor het gebruik van deze modules. Een voorbeeld van een scherm voor de vergunningencontrole is opgenomen in de afbeelding.

Tenslotte: na ingebruikname van het incident- en uitbestedingsregister hebben we gemerkt dat er incomplete en testmeldingen worden gedaan in

het incidentregister. Deze incidenten worden bij de organisatie van de melder geregistreerd en als feitelijk incident beoordeeld!

Dit heeft onbedoeld consequenties. Wees bewust van het gebruik van deze registers en plaats geen onvolledige of testdata. Mocht er iets niet duidelijk zijn of heeft u suggesties voor verbetering, neem dan contact op via support@volmachtplein.nl.

Vergunningnummer	Startdatum	Einddatum	Producten	Diensten
12003949	14-11-2006	31-08-2021	Vermogen Bekrijveningen Spaarkeringen Zorgverzekeringen Consumptief krediet Hypotheecar krediet Elektronisch geld Schadeverzekeringen particulier Schadeverzekeringen zakelijk	Bemiddelen, Adviseren Bemiddelen, Adviseren Bemiddelen, Adviseren Bemiddelen, Adviseren Bemiddelen, Adviseren Bemiddelen, Adviseren Bemiddelen, Adviseren Bemiddelen, Adviseren Bemiddelen, Adviseren Bemiddelen, Adviseren



#### PERSONALIA

**Naam:** Rianne Timmers (29)  
**Functie:** Projectmanager bij Schouten Zekerheid  
**Woont in:** Krimpen aan de Lek

Als GA heb je zelf de regie. Daarnaast lag mijn ambitie niet bij een rol als acceptant of schadebehandelaar, maar juist bij een functie waarin ik breder kan kijken en schakelen. Die combinatie van verantwoordelijkheid, inhoud en dynamiek gaf voor mij de doorslag om deze stap bewust te maken."

#### Wat houdt je functie in?

"Als projectmanager binnen de Volmacht ben ik verantwoordelijk voor het opzetten, begeleiden en realiseren van uiteenlopende projecten, zoals een vergelijkerstool, SUIV of Aplaza implementeren. Daarnaast ben ik fraudecontactpersoon en daardoor ben ik betrokken bij vraagstukken rondom fraude en bewustwording binnen de organisatie. Die combinatie van organiseren, schakelen en focus op de inhoud maakt mijn rol extra interessant."

#### Wat is er zo leuk aan je baan?

"Schouten Zekerheid is geen supergrote organisatie, maar we groeien flink. Daardoor komen er steeds nieuwe dingen op ons af, wat ook kansen biedt om mijzelf te ontwikkelen. Verder is geen dag hetzelfde. Ik werk met verschillende teams, thema's en uitdagingen, waardoor ik continu moet schakelen en – niet geheel onbelangrijk – ook blijf leren. Juist die combinatie maakt het werk ontzettend afwisselend."

#### Wat zou jij graag veranderen aan de volmachtbranche?

"Ik denk dat we als volmachtbranche al goed bezig zijn met digitalisering en slimme oplossingen. Er wordt steeds meer gekeken naar efficiëntere processen, betere data-analyse en technologische ondersteuning. Die ontwikkeling is mooi om te zien. Wat mij betreft zit de grootste uitdaging nu in het vasthouden van die beweging. Door samen verder te bouwen op wat er al staat en echt door te pakken op innovatie en samenwerking, kunnen we als branche nog sterker en toekomstbestendiger worden."

#### Heb je een tip voor oudere collega's?

"Blijf nieuwsgierig en sta open voor verandering. Binnen onze branche is ontzettend veel kennis en ervaring aanwezig. Als we die combineren met nieuwe ideeën en ontwikkelingen, blijven we samen groeien. Door open te staan voor elkaars inzichten en van elkaar te leren, houden we onszelf én elkaar scherp."

#### Wat is je droombaan?

"Die heb ik al, geen dag is hetzelfde. De ene dag zit ik midden in een overleg over een nieuw proces en de volgende dag ben ik brandjes aan het blussen of juist iets compleet nieuws aan het opzetten, zoals het implementeren van nieuwe software. Wat mij energie geeft, is dat je niet alleen iets bedenkt, maar het ook daadwerkelijk ziet landen in de organisatie. Processen slimmer maken, samenwerking verbeteren en zorgen dat plannen niet op papier blijven hangen maar echt resultaat opleveren."

#### Wat doe je in je vrije tijd?

"In mijn vrije tijd breng ik het liefst tijd door met mijn dochter Mila. Samen op pad, knutselen, naar de speeltuin of gewoon lekker thuis, die momenten zijn voor mij het allerbelangrijkst. Daarnaast spreek ik graag af met familie en vrienden en vind ik het fijn om actief bezig te zijn met sport. Dat is voor mij dé manier om op te laden."

#### Door wie en waarmee zou je graag verrast worden?

"Als ik heel eerlijk ben, houd ik eigenlijk niet zo van verrassingen. Maar een mooie ervaring samen met familie of vrienden – mits gepland, haha – waardeer ik enorm. Voorpret is minstens zo leuk als het moment zelf."

#### Wat is je lijfspreuk/levensmotto?

"Leef en laat leven. Tegenwoordig moet iedereen altijd iets van iets of iemand vinden. Dat vind ik erg vermoeiend. Blijf vooral bezig met jezelf in plaats van met anderen."

YOUNG PROFESSIONAL

# 'Mijn droombaan? Die heb ik al!'

#### Omschrijf jezelf in een paar zinnen.

"Ik ben een enthousiaste en gedreven professional die ervan houdt als dingen in beweging komen. Ik krijg energie van samenwerken, het schakelen tussen verschillende belangen en uiteindelijk samen iets écht voor elkaar krijgen. Betrouwbaarheid vind ik belangrijk: zeggen wat je doet en doen wat je zegt. Duidelijkheid schept rust. En eerlijk is eerlijk: een beetje humor maakt alles lichter, zeker wanneer er veel tegelijk speelt. We brengen tenslotte veel tijd met elkaar door, dus er mag er ook gelachen worden."

#### Hoe ben je bij Schouten Zekerheid terecht gekomen?

"Na mijn HBO-opleiding rechten kwam ik via een oud-klasgenoot in contact met Schouten Zekerheid. Ik startte op de juridische afdeling waar ik 4 jaar werkte als Juridisch Adviseur en later ook fraudecontactpersoon werd. In die periode heb ik de organisatie en de branche goed leren kennen. Na een aantal jaar merkte ik dat ik het juridische stuk wel had gezien en maakte ik de overstap naar projectmanager binnen ons volmachtbedrijf Schouten Zekerheid Assuradeuren. Wat mij vooral aanspreekt in de volmacht is de dynamiek en de mogelijkheid om van A tot Z betrokken te zijn."

Wil jij als Young Professional over jezelf vertellen in dit magazine? Laat het weten via [info@nvga.org](mailto:info@nvga.org)

Productregels  
eenvouding beheren  
en onderhouden?



Infinios is  
dé oplossing



Scan en e-mail ons voor meer info

Benieuwd hoe Infinios het beheren en onderhouden van productregels makkelijker maakt? Scan de QR-code en stuur direct een e-mail naar: [info@sector-orange.com](mailto:info@sector-orange.com)

**SECTOR**  
**Orange**  
Maakt regelen makkelijk

“Een goede sluitstraat zorgt ervoor dat een klant in één logisch en foutloos proces een polis afsluit. Acceptatiecriteria worden correct toegepast, voorwaarden kloppen en product en premie sluiten aan op het risicoprofiel. Dat is de standaard die wij bij Impact hanteren.”

**Nik Becker,**  
Projectlead bij Impact

**inpact**  
Versnel. Verzeker. Vereenvoudig.

## Jouw volmacht groeit. Groeit je software mee?

Breng je volledige volmachtproces samen op één platform.

- ✓ Volledig AFD en UIV compliant
- ✓ Digitale uitwisseling met ketenpartners
- ✓ VPI rekenen & acceptatie
- ✓ Document- en outputgeneratie

Bewezen in productie bij volmachten als:

**JW** **ennia** **māia**  
feel secure!

**novulo**



Jij bent er voor jouw  
adviseurs en klanten  
Wij zijn er voor jou

## Colofon

### Uitgave

jaargang 18, uitgave 50, apr 2026.

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 Group (zpress.nl)

### Productie

ZPRESS Media Group (zpress.nl)

## Bereik meer in 2026 met

- ons duurzame schadeherstel- en expertisenetwerk
- onze innovatieve diensten zoals de Cyberwacht app
- onze verzekeringen die we doorlopend vernieuwen en verbeteren
- onze continue focus op digitaal gemak voor jou

## Onze support heb je

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

