

Redactie Contentmarketing | Gepubliceerd: om 09:00

Delen

Verwijderen

Voorlezen



v.l.n.r. Klaas Wilting (Namaco), Fijko Vos (Namaco), Eric-Jan van den Berg (VKG).

Adviseurs helpen, hen in hun kracht zetten en zo lokale aanspreekpunten behouden. Dat maakt VKG heel concreet met de ondersteuning via Portefeuille Match en via Full BackOffice. Daarmee kun je als adviseur opschalen, groeien en zelfs complete portefeuilles overnemen. VKG hielp onder andere Namaco in Groningen precies daarmee.

“VKG is de serviceprovider voor het intermediair”, zegt commercieel directeur Eric-Jan van den Berg van VKG. “We zetten ons dan ook actief in voor het behoud van lokale aanspreekpunten, de adviseurs in de buurten. Die kunnen hun klanten financiële rust geven omdat zij de situatie van de klant als geen ander kennen. Voor de adviseur zijn wij als een extra medewerker. We helpen daar waar het kan en dat doen we doelgericht, efficiënt en met veel enthousiasme.”

Dat helpen kan op verschillende manieren, vertelt Van den Berg. “Met Full BackOffice heeft de adviseur een complete administratieve backoffice ter beschikking. Full BackOffice is een ander sterk bedieningsconcept van VKG, uitgevoerd door de medewerkers van Anac. Zij hebben ook toegang tot het volmachtassortiment van VKG, zowel particulier als zakelijk. Klanten van adviseurs kunnen daardoor gebruikmaken van onafhankelijk en professioneel advies over allerlei verzekeringen.”



Klaas Wilting: 'Onze insteek is om onze huidige portefeuille te behouden en voorzichtig te groeien met overnames van wat kleinere en vooral passende portefeuilles.'

Op zoek naar uitbreiding

Ook helpt VKG met Portefeuille Match adviseurs die op zoek zijn naar uitbreiding of verkoop van portefeuilles. Van den Berg: “We verwachten dat het aantal zelfstandig adviseurs door vergrijzing en de beperkte beschikbaarheid van opvolgers verder afneemt. Het aantal adviseurs neemt ook af door overnames en fusies. Verder verwachten we dat, als gevolg van aankomende en verplichte PE-rondes begin 2025, sommige adviseurs kritisch kijken naar hun toekomst.”

“Door al deze ontwikkelingen komen er portefeuilles vrij. Met Portefeuille Match bieden wij adviseurs een marktplaats waar je als adviseur een assurantieportefeuille kunt aan- of verkopen. Geheel of gedeeltelijk. Dat kan eenvoudig en discreet. We kunnen je per provincie precies vertellen welke kantoren hun portefeuille willen uitbreiden of verkopen. Mocht je nu vervolgens zelf niet genoeg medewerkers hebben, dan kun je ook onze backoffice inschakelen om alsnog de overname van een portefeuille samen vorm te geven.”

One stop shop

Namaco in Groningen van eigenaren Klaas Wilting en Fijko Vos deed precies dat. Wilting: “We zijn een kleinschalig hypotheek-, makelaardij- en verzekeringskantoor gevestigd in Gieten en Groningen. Een one stop shop: van het kopen van een woning tot aan de financiering en alle verzekeringen. Onze insteek is om onze huidige portefeuille te behouden en voorzichtig te groeien met overnames van wat kleinere en vooral passende portefeuilles. In 2019 ontstond ons idee om met de huidige personeelsbezetting wat extra klanten te bedienen.”

“We verwachten dat het aantal zelfstandig adviseurs door vergrijzing en de beperkte beschikbaarheid van opvolgers verder afneemt”

Vos: “Door omstandigheden kwam er in het dorp waar ik woon een mogelijkheid om een verzekeringsportefeuille over te nemen en op die manier de klanten daar te blijven bedienen. Anders was het nog maar de vraag waar die portefeuille heen zou gaan. We hadden alleen niet de kennis en ervaring over hoe je zo'n lokale portefeuille overneemt. Vanwege onze jarenlange, goede ervaringen met VKG, traden we in contact met Eric-Jan. We hadden het vertrouwen dat zij ons konden helpen. Het belangrijkste bij zo'n overname is dat klanten er zo min mogelijk last van ondervinden. Dat is gelukt. Ook speelt hier dat we last hebben van de krapte op de arbeidsmarkt. Na het vertrek van een collega, gingen we hierover ook in gesprek met VKG. Zij gaven aan dat zij de backofficeactiviteiten konden overnemen.”



Fijko Vos: 'Het belangrijkste bij zo'n overname is dat klanten er zo min mogelijk last van ondervinden.'

Advieskansen zien

“Al met al zorgde dat ervoor dat de overname door kon gaan”, stelt Vos. Wilting vult aan: “Medewerkers van Anac voeren sinds mei 2022 binnendienstactiviteiten uit onder onze naam. Alle e-mails en telefoontjes worden in eerste instantie beantwoord door hen. Ze geven het ook door als ze een advieskans zien. Door het inschakelen van deze backoffice blijft er voor ons meer tijd over voor het geven van advies en voor klantbezoeken. Je kunt de backofficemedewerkers, die in Eindhoven en Heerenveen zitten, echt als extra collega's zien. Klanten vragen soms ook naar hen. Of sturen een formulier in met hun naam erop. Zo naadloos sluit hun dienstverlening op ons aan. Zij zitten ook in dezelfde VKG-systemen als wij. Bij de kennismaking ter plaatse in Heerenveen en Eindhoven kregen we ook een goed gevoel. Vertrouwd was het.”

Privé Totaal Pakket

Wilting: “Naast de goede backoffice heeft VKG de laatste tijd meerdere verbeteringen gedaan in de aanvraagstraten. Het nieuwe Privé Totaal Pakket werkt bijvoorbeeld heel fijn. We kunnen onze klanten daarmee binnen enkele minuten een offerte voor een compleet verzekeringspakket aanbieden. Het snelle aanvraagproces scheelt ons heel veel tijd. De premies zijn echt scherp, merkte ik. Maar nog belangrijker is dat ook de dekking van de producten goed voor elkaar is.”

Samenspel met adviseur

Van den Berg: “Onze centrale is zo ingericht dat we zien voor welke adviseur een telefoontje is. Onder die naam nemen we op, handelen we het contact af en koppelen we terug. We kunnen zelfs incasseren op naam van de adviseur als je dat wilt. Het is een full serviceconcept. Ook geven we advies aan de adviseur. Bijvoorbeeld: 'Ik zou even langsgaan bij die klant. Daar is het een goed moment voor.' Kortom, het is echt een samenspel met de adviseur.”

Dat beaamt Wilting. “Zonder de opschaal mogelijkheden van de backoffice was het lastig geworden om de portefeuille over te nemen.” Vos gaat verder: “Daarbij speelt in grote mate het vertrouwen dat we in al die jaren samenwerking met VKG hebben opgebouwd. Natuurlijk, in iedere relatie speelt wel eens wat, maar dat weten we altijd in goede overleg op te lossen. Het kan andere adviseurs deze samenwerking dan ook van harte aanbevelen.”

Dit artikel is gesponsord door VKG.