

Janwillem Fidder (D&S Group): 'Als adviseur wil je excelleren aan de voorkant'

Redactie Contentmarketing | Gepubliceerd: om 09:00



Janwillem Fidder, CEO D&S Group: "Advies is en blijft mensenwerk"

Veranderende verzekeringsproducten, complexere risico's en intensiever toezicht... Tegelijkertijd verwachten klanten dat de dienstverlening van adviseurs zo persoonlijk en digitaal mogelijk is. Janwillem Fidder, CEO van D&S Group. "Wij geloven vanouds in de kracht van adviseurs. Het intermediair vormt een onmisbare schakel in de verzekeringsketen. Het is onze missie om die kracht te vergroten."

Volgens Janwillem Fidder, CEO van [D&S Group](#), bevindt de gemiddelde adviseur zich in een spagaat: het vak vraagt meer deskundigheid en meer digitale volwassenheid dan ooit, terwijl de dagelijkse praktijk meer en meer wordt opgeslokt door administratie, compliance en IT-vraagstukken. "Je moet als adviseur uitkijken dat je niet een halve IT-manager of backofficemanager wordt. Je onderscheidend vermogen en je plezier zitten niet in het regelen en managen van systemen. Die zitten juist in persoonlijk advies."

Deskundigheid wordt belangrijker

Wie vandaag de dag adviseur is, opereert in een markt waarin traditionele kaders verschuiven. Internationale partijen betreden de Nederlandse markt, producten verdwijnen of worden vernieuwd door consolidatiebewegingen en nieuwe digitale spelers proberen rechtstreeks een relatie met de klant aan te gaan. Tegelijkertijd zoeken consumenten en ondernemers houvast bij grote beslissingen. "Niet alle Nederlanders hebben altijd de kennis om zelfstandig verzekeringsproducten te vergelijken", zegt Fidder. "Bij complexe risico's, vooral in de zakelijke markt, wordt deskundig advies alleen maar belangrijker. Advies is en blijft mensenwerk."

Gemak, snelheid en inzicht

Juist daarom groeit het belang van het intermediair. De adviseur filtert, vertaalt, legt uit, begeleidt en zorgt voor vertrouwen. "Een klant wil dat iemand meekijkt en meedenkt in zijn belang. Dat kan een digitale omgeving nooit volledig vervangen."

"Digitalisering en persoonlijk advies gaan uitstekend samen, maar niet als je alles zelf moet organiseren"

Waar de rol van de adviseur toeneemt, verandert ook de verwachting van klanten. Ze willen gemak, snelheid en 24/7 inzicht en dat vraagt om digitale oplossingen. Precies zoals ze gewend zijn van big tech. Maar ze willen ook iemand kunnen bellen zodra het ingewikkeld wordt. Die mix is volgens Fidder essentieel. "Digitalisering en persoonlijk advies gaan uitstekend samen, maar niet als je alles zelf moet organiseren. Dan bijt het elkaar juist, want een adviseur heeft simpelweg niet de tijd om allebei op topniveau doen."



Janwillem Fidder: "Wie het digitale stuk slim organiseert, wint tijd voor het menselijke stuk. En daar zit de echte waarde van het intermediair."

Platform neemt werk uit handen

Systemen nemen digitaal werk uit handen, zodat de adviseur meer tijd heeft om zijn klanten te adviseren. "Wie het digitale stuk slim organiseert, wint tijd voor het menselijke stuk. En daar zit de echte waarde van het intermediair." Daarom is [D&S Group](#) partner voor de ambitieuze adviseur. Fidder: "Wij willen dat de adviseur excelleert aan de voorkant. Daarom faciliteren wij alles aan de achterkant. Zo kan de adviseur onder zijn eigen naam groeien, zonder zijn identiteit en onderscheidend vermogen te verliezen."

Geïntegreerd platform

D&S Group investeerde de afgelopen jaren in de bouw van een geïntegreerd platform. Iedere adviseur kan daarop aansluiten, ongeacht zijn huidige systeemlandschap. Centraal daarin staat [ePlus CRM](#), het adviseursportaal voor klantbeheer, polisbeheer,

workflows en communicatie met verzekeraars en serviceproviders. Fidder: "Ons platform is volledig ontworpen vanuit de praktijk van de adviseur. Het is schaalbaar, betaalbaar en volledig gericht op het verminderen van administratietijd. Voor veel kantoren betekent het dat ze geen eigen backoffice meer hoeven te hebben."

"De uitdagingen zijn te groot om in je eentje op te pakken. Met de juiste partner kun je juist meer tijd voor advies creëren."

AI ondersteunt processen

Een belangrijk voordeel van het platform is dat het alle communicatie met verzekeraars automatisch ophaalt, verwerkt en standaardiseert. "Dat scheelt adviseurs en hun medewerkers enorm veel tijd en het voorkomt fouten", zegt Fidder.

Ook in claimsafhandeling biedt het platform innovatie. Dankzij AI-ondersteunde processen worden claims sneller en consistentier afgehandeld. "We besparen daar inmiddels tachtig tot negentig procent van de tijd. Dat merkt niet alleen de adviseur, maar vooral ook de klant."



Janwillem Fidder: "Wij faciliteren alles aan de achterkant. Zo kan de adviseur onder zijn eigen naam groeien, zonder zijn identiteit en onderscheidend vermogen te verliezen."

Strategische partner voor de lange termijn

Het D&S platform brengt alle benodigde diensten op een efficiënte wijze naar de adviseur. Het sluit naadloos aan op de volmachtdienstverlening van VKG, Nedasco en Felison, ook onderdeel van de D&S Group. Daarnaast maakt het diepgaande operationele ondersteuning mogelijk. Kantoren kunnen hun backoffice, of delen daarvan, volledig door D&S laten uitvoeren; van telefoon tot administratieve verwerking en prolongaties. Fidder: "We kunnen het voor de adviseur overnemen, onder de naam van het kantoor. Dat maakt groei zonder grote investeringen in personeel mogelijk."

"Adviseurs hebben vaak decennialange relaties met hun klanten. Je wilt dat die in warme handen terechtkomen"

Ook biedt D&S Group continuïteitsoplossingen voor eigenaren van advieskantoren die met pensioen gaan en hun klanten veilig willen overdragen.

"Adviseurs hebben vaak decennialange relaties met hun klanten. Je wilt dat die in warme handen terechtkomen."

Schaal, technologie en ondersteuning

Nu de markt digitaal en complexer wordt, is en blijft de adviseur volgens Fidder essentieel. "Om die rol in de komende jaren te blijven vervullen, zijn schaalbaarheid, technologie en ondersteuning nodig. De uitdagingen zijn te groot om in je eentje op te pakken. Met de juiste partner kun je juist meer tijd voor advies creëren. Dat is precies waar het om draait. Wij zijn die partner. We zijn een partij die jou als adviseur helpt groeien onder je eigen naam. Daarbij bieden we een platform dat de achterkant organiseert, zodat je als adviseur aan de voorkant het verschil kunt maken."

Dit artikel is gesponsord door [D&S Group](#).