

Gerrit-Jan Doorneweerd:  
'Ik verheug me op de  
komende 25 jaar

doorneweerd.nl



ZIJN WEBSITE 'KOOPEENPOLIS' MET JAARLIJKS ÉÉN MILJOEN DOWNLOADS WERD EEN PIJNLIJKE MISLUKKING. 'KOOPEENVERZEKERING' LIEP VAST DOOR LOGISTIEKE PROBLEMEN ALS GEVOLG VAN TE VEEL OFFERTEAANVRAGEN. 'AOWPOLIS' WERD IN 2004 DOOR MARK RUTTE, DE TOENMALIGE STAATSSECRETARIS VAN SOCIALE ZAKEN, DIRECT AFGESCHOTEN

"DOORNEWEERD MAAKT MENSEN ONNODIG BANG OVER DE AOW", VOND RUTTE. DUS EINDE PROJECT.

# Innovation? Hell Yeah, I'm the Dutch Fintech Boss!

TEKST GERRIT-JAN DOORNEWEERD, DOORNEWEERD PENSIOENEN EN VERZEKERINGEN

**D**it is slechts een kleine selectie van een hele reeks andere foute innovaties, mislukte plannen en half uitgewerkte ideeën. Maar soms, heel soms werkt het precies zoals bedoeld. In 2025 zal de lijst mislukkingen nog veel langer zijn. Dus laat ik eens een vergezicht geven.

Eerst het verzekeringslandschap in 2025. De verzekeraars beheren slechts de polissen en niet de klanten. Ze hebben dan databases vol big data maar geen verzekeraar die er slim, efficiënt en tegen lage kosten pinda-kaas van kan maken. De constante reorganisaties, het zware toezicht, automatiseringskosten en de globalisering verpulveren ambities en de snelheid van handelen bij verzekeraars.

*Om 15.00 uur is er een belangrijke uitspraak van de Hoge Raad over een verzekeringskwestie. Om 16.00 staat er een zelfgeschreven artikel inclusief de juiste SEO op de eigen website. De doorschakeling naar Twitter, Facebook en andere Social Media gaat direct mee. Een handig online formuliertje is geboren om 16.15 uur en een slimme Adwords campagne voor nieuwe klanten is om 17.00 uur klaar. De eerste nieuwe klant meldt zich om 17.30 uur.*

Is dit 2025? Nee, dit is momenteel anno 2016 onze werkwijze. *Eat that!* De adviseurs zullen in 2025 veel sneller, alerter en klantbewuster zijn dan de banken en verzekeraars. Wij zijn de beslissers, de aanjagers, de productontwikkelaars en de partij die voor bedrijven en verzekeraars de bron van de verzekeringskennis zijn.

#### IT-KENNIS EN FLEXIBILITEIT

Juist kleinschaligheid zal zich in de digitale verzekeringswereld uitbetalen. Korte lijnen met veel IT-kennis en flexibiliteit. De adviseur zal zelf zijn app-je kunnen ontwerpen; zijn website kunnen aanpassen en kennis hebben van de regels van internet. De adviseur zal nieuwe informatie weten te filteren en alleen doorgeven als dat voor die specifieke klant nuttig is. Afhankelijk van de wens van de klant kan dat in gesproken vorm, chat, email of beschikbaar via een eigen verzekeringsomgeving.

## 'Advieskantoor anno 2025 blaast elke grotere organisatie van het verzekeringstoneel'

Alle beschikbare informatie van een nieuwe klant kunnen we in 2025 direct opvragen en krijgen we gesorteerd aangeleverd. Op basis daarvan kan er snel een risicoanalyse worden gemaakt en de juiste producten en diensten bij verzameld worden. Wie die diensten gaan leveren, dat beslissen de 2025-adviseurs. De regie kan alleen worden gehouden als er een veelheid aan automatiseringsmogelijkheden voorhanden zijn en de vaardigheden aanwezig zijn om ze in te zetten.

#### FINANCIEEL AANTREKkelijk

De klanten voelen zich in 2025 exclusief verbonden aan hun adviseurs. Zeker bedrijven kunnen het zich niet (meer) permitteren in 2025 om met meerdere verantwoordelijken te werken. Het moet snel, efficiënt en persoonlijk. Niks dagverwerking; uurverwerking. Dus niet straks maar nú, direct en met brede kennis van zaken en van het bedrijf. Het zal financieel aantrekkelijk zijn want klanten zullen daar goed voor willen betalen. Het advieskantoor 2025 blaast elke grotere organisatie van het verzekeringstoneel. ■

Doorneweerd Pensioenen en Verzekeringen bestaat 25 jaar en is gespecialiseerd in Bedrijfsverzekeringen, WGA eigenrisicodragers en Employee Benefits. Op zijn site zegt Doorneweerd over de afgelopen 25 jaar onder meer: "Tot mijn verbazing blij ik het vak steeds boeiender te vinden; een leven lang leren met mooie mensen om mij heen. De volgende 25 jaar komen er nu aan; ik verheug me erop."