

Nedasco lonkt naar regisseursrol

Nieuw extranet biedt flexibele pakketpolis

Steeds meer tussenpersonen zullen ervoor kiezen om portefeuilles over te voeren naar serviceproviders, meent Nedasco.

“Door het toenemende belang van efficiency en de behoefte aan productvergelijkingen, zullen netwerkregisseurs de regie overnemen”, aldus Wilco Groot, manager Marketing & Sales.

“Nedasco werkt samen met alle gerenommeerde verzekeraars en heeft volmachten van dertig maatschappijen. Wij hebben daarmee de meeste volmachten; die vertegenwoordigen in totaal 380 producten. Met het nieuwe Nedasco ServiceNet 3.0 kan het intermediair binnenkort alle producten combineren in één pakket, inclusief pakketkorting, één incasso en schadeafhandeling via één loket”, zegt Groot. “Ook kan een tussenpersoon onder zijn kantoor naam zijn eigen pakket samenstellen en per rubriek instellen of een vergelijking gemaakt moet worden.”

“De intermediaire distributie is fors in beweging. De CAR-discussie woedt in alle hevigheid. Consumenten willen steeds vaker een vergelijking maken of krijgen om tot een passend aanbod te komen en de administratieve last van het intermediair neemt nog altijd toe. Reden voor ons om het intermediair een instrument te bieden waarmee het deze uitdagingen aan kan gaan”, zegt Groot.

Mogelijkheden

Functionaliteiten die het ServiceNet 3.0 biedt, zijn: vergelijken en aanvragen, een kennisbank, een portefeuille-optimalisator, een CRM-actiegenerator, administratief beheer van de portefeuille, online schade melden en dat alles gaat via één rekeningcourant.

In de kennisbank zijn alle productkenmerken opgenomen van alle volmachtproducten, maar daarnaast ook de producten van provinciale verzekeraars. “Binnen deze kennisbank kan gezocht worden op producten en tegelijkertijd een vergelijking gemaakt worden op de voorwaarden. De portefeuille-optimalisator maakt het mogelijk om vanuit lopende - ook eerder in maatschappijpakket gesloten - en nieuwe verzekeringen de meest optimale pakkeetsamenstelling te maken voor de individuele consument”, zegt Groot. “Naast een provisie- en kortingschijf waarmee per dekking trapsgewijze inbouw van provisie mogelijk is, kunnen kortingscodes naar eigen inzicht ingezet worden voor specifieke klanten. De tussenpersoon kan dus modulaair maatwerk bieden aan zijn klant”, stelt Groot.

Het ServiceNet 3.0 voorziet in een CRM-actiegenerator. “Het intermediair kan hiermee in zijn database klantselecties maken en deze klanten via mail of print een actie aanbieden, nieuwsbrieven versturen et cetera. Dat biedt uiteraard ook cross-sellmogelijkheden”, aldus Groot. Ook zakelijke premies kunnen worden berekend en polissen van verschillende verzekeraars kunnen in één zakelijk pakket worden gecombineerd. Nedasco heeft hiervoor samen met MarketScan een vergelijkingmodule ontwikkeld. “Ons nieuwe portaal is toekomstbestendig doordat ook serviceabonnementen opgenomen kunnen worden in het pakket.”

Voor het vergelijkbaar maken en aanvragen van verzekeringen werkt Nedasco samen met Comparity (Volmachtpremies). “Deze samenwerking bood ons als enige de flexibiliteit in premieopbouw en productkenmerken die we zochten”, zegt Groot.

Klantbelang

Volgens Groot heeft het nieuwe extranet zowel voor inter-

mediair als consument grote voordelen. “Het intermediair hoeft niet meer alleen te werken vanuit zijn voorkeursleveranciers, maar kijkt op premie en voorwaarden welk aanbod het beste past. Het vergelijken, aanvragen, beheer en administreren verloopt via één portaal. De financiële en de polisadministratie is hierbij samengevoegd. Hier is sprake van optimale ketenintegratie. Verder is hogere polisduchtheid mogelijk door het combineren van producten van verschillende maatschappijen.”

Maar er zijn niet alleen voordelen voor het intermediair. “Ook de consument vaart er wel bij. Hij krijgt de mogelijkheid om zijn ‘losse’ polissen bij verschillende maatschappijen onder te brengen in één pakket. Door de modulaire opbouw krijgt de consument, zowel particulier als zakelijk, de best passende op zijn individuele situatie afgestemde verzekeringen. Het biedt de consument ook gemak: diverse verzekeringen van verschillende maatschappijen worden in één pakket opgemaakt en via één schadeloket behandeld. En de consument krijgt tot 10% pakketvoordeel.”

Innovatief

Groot twijfelt er niet aan dat ServiceNet 3.0 innovatief is. “Tot nu toe hadden partijen elke keer maar een paar puzzelstukjes in handen. Wij hebben alle puzzelstukjes nu gecombineerd en bij mijn weten is er nog niet één partij die dit mogelijk maakt”, claimt Groot.

“Wij zouden niet een paar miljoen investeren als het al bestaat. Bovendien is het door co-creatie tot stand gekomen. De afgelopen twee jaar heeft een gebruikersgroep van intermediairs steeds meegeacht en zijn we tot nieuwe inzichten gekomen die hebben geleid tot het huidige platform. Het is iedere keer verscherpt en verbeterd. Het is uiteraard nooit af. We blijven het doorontwikkelen.”

Dat er ooit nog eens één portaal komt waar tussenpersonen alle producten van alle verzekeraars kunnen vergelijken, is volgens Groot een utopie. “Ons streven is om van zoveel mogelijk verzekeraars een volmacht te verkrijgen en vervolgens de tussenpersoon te verleiden om alles bij ons onder te brengen. Nu werken ze vaak nog met vijf primaire verzekeraars en brengen ze de rest bij ons. Wij gaan met ServiceNet 3.0 hun werk zo efficiënt maken dat ze verleid worden om het allemaal bij Nedasco onder te brengen.”

Intermediair
Serviceprovider
Extranet
Kennisbank

Wilco Groot: “Wij hebben als eerste alle puzzelstukjes gecombineerd.”

