



## **“De meest simpele manier om tot een premie te komen.”**

**Rik Schneiders - manager Generali Direct**

**Generali is al meer dan 140 jaar actief op de Nederlandse markt. Generali Nederland is onderdeel van Generali Group, één van de grootste verzekeraars ter wereld. Met ruim 450 bedrijven en bijna 80.000 medewerkers in meer dan 60 landen is Generali Group marktleider op de West-Europese markt. Bij Generali kan men terecht voor schade-, inkomens-, levens- en pensioenverzekeringen en worden verzekeringen, zowel via adviseurs als via het directe kanaal afgesloten. Rik Schneiders is manager van Generali Direct, de afdeling waar klanten rechtstreeks dus zonder adviseur, een verzekering kunnen afsluiten. Generali Direct maakt nu ruim een jaar gebruik van de Adresscan webservice van Infolio.**

“Eind 2015 is Generali Direct gestart met de verkoop van twee nieuwe producten die klanten vanaf dat moment ook direct online konden afsluiten: inboedel- en woonhuisverzekeringen. Gelijk bij aanvang is de Adresscan webservice van Infolio de bron om te bepalen wat de herbouwwaarde voor de woonhuisverzekering en de inboedelwaarde voor de inboedelverzekering is.”

### ***Waarom hebben jullie gekozen om de Adresscan webservice hiervoor te gebruiken?***

“Voorheen maakten klanten meestal zelf een schatting van de juiste herbouwwaarde of de waarde van hun inboedel. Voor de inboedelverzekering werd bijvoorbeeld door klanten met een lijst door het huis gelopen om zo in te schatten wat de totale waarde was en wat er dus verzekerd moest worden. Verzekeringsmaatschappijen zagen wel hoe moeilijk dit voor klanten was en gingen een model ontwikkelen om het een stuk makkelijker te maken. Daarbij werd op basis van een aantal generieke vragen het totaal te verzekeren bedrag bepaald. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de gezinssamenstelling, het totale gezinsinkomen en het soort woning. Deze methode wordt nog steeds door verschillende verzekeraars gebruikt.

Omdat wij de klant graag de zekerheid geven dat er een garantie is tegen onderverzekering zochten wij naar een meer precieze methode. De methodiek van Infolio ondersteunt ons bij het nog preciezer verzekeren van de juiste waardes. Dat betekent meer zekerheid voor onze klanten: wij geven namelijk de garantie tegen onderverzekering.”

### ***Op basis waarvan bieden jullie garantie tegen onderverzekering?***

“Jaarlijks raadplegen we de database of er herbouw- en/of inboedelwaarden veranderd zijn. Dit wordt dan de basis voor de nieuwe premieberekening. Vaak stijgt de inboedelwaarde in de loop der jaren en gaat de premie iets omhoog of stijgt bijvoorbeeld de herbouwwaarde na een verbouwing. Maar het gaat er steeds om dat de klant zich geen zorgen hoeft te maken of hij wel de juiste waarde heeft verzekerd. Zo hoeft de klant niet na verloop van tijd een nieuwe herbouwwaardemeter in te vullen om de herbouwwaarde van de opstal te bepalen of de waarde van zijn inboedel opnieuw te controleren. Een geruststelling voor de klant en minder administratieve handelingen waardoor de efficiency natuurlijk toeneemt.”

### ***Wat levert het gebruik van de Adresscan nog meer op?***

"Steeds meer verzekeraars gaan dit soort methoden gebruiken, al heeft iedere verzekeraar zijn eigen methodiek. Je ziet dat op sommige vergelijkingssites er allerlei gegevens in moeten worden gevuld zoals inkomen, aantal kamers van het huis etc. De vergelijkingssites gebruiken deze input om voor alle verzekeraars een premie te kunnen berekenen. Sommige klanten vinden het toch lastig om bijvoorbeeld hun inkomen zomaar in te vullen voor een berekening.

De Adresscan webservice is de meest simpele methode. De klant vult postcode en huisnummer in en wij weten voldoende om de premie te berekenen. Eigenlijk heb je met 5-6 muisklikken een correcte premie berekend."

### ***Wat zijn de belangrijkste voordelen van het gebruik van de Adresscan webservice?***

"Gemak voor de klant die geen uitgebreide waardemeters meer hoeft in te vullen. Het is de meest simpele manier om tot een premie te komen. Daarbij bieden wij de klant zekerheid; op basis van de gegevens die wij hebben kunnen we garantie tegen onderverzekering geven. De klant hoeft zich geen zorgen te maken of ze goed verzekerd zijn. Ook voor ons zit er gemak in. Wij hoeven ons geen zorgen te maken of klanten de juiste herbouw- of inboedelwaarde verzekerd hebben en kunnen bij eventuele schades deze snel en correct afhandelen. Voor beide partijen wel zo prettig."

### ***Omdat de Adresscan gelijk bij de invoering van de nieuwe producten werd gebruikt, kan er dus geen vergelijking worden gemaakt of het gemak voor de klant ook betekent dat er meer polissen worden afgesloten.***

"Nee, maar ik verwacht wel dat er toch meer klanten afhaken bij het aanvragen van een verzekering als er heel veel gegevens moeten worden ingevuld, zoals bijvoorbeeld de inhoud van het huis, de oppervlakte en het inkomen. Dingen die de klant moet uitzoeken of opzoeken. Met de Adresscan haken minder mensen af als zij een verzekering aanvragen. Dat betekent vanzelfsprekend meer afgesloten verzekeringen en dus meer goed verzekerde klanten!"

### ***Wordt de Adresscan ook nog voor andere doeleinden gebruikt?***

"Nog niet, maar we zijn wel van plan om ons klantbeeld er mee te verrijken. Iedere klant wil natuurlijk voorzien worden van relevante informatie en de data kan ons daarbij helpen. Nu kunnen we bijvoorbeeld een nieuwsbrief sturen naar huizenbezitters en ze attenderen op onze woonhuisverzekering. Daarnaast hebben eigenaren van een appartement een collectieve woonhuisverzekering via een Vereniging van Eigenaren, dus ook die hebben weer andere informatie nodig. Hoe completer de informatie, hoe relevanter wij de klant kunnen informeren."

Meer weten over Generali: [www.generali.nl](http://www.generali.nl)

Meer weten over Infolio: [www.infofolio.nl](http://www.infofolio.nl)