

Hermes-model maakt Herbouw-waardemeter Verbond overbodig

Infofolio biedt de verzekeringsbranche op basis van objectieve econometrische modellen actuele en betrouwbare herbouw- en inboedelwaarden van alle woningen in Nederland. Prettig voor de klant aangezien hij zelf helemaal geen (lastige) vragen meer hoeft te beantwoorden. Prettig voor de adviseur aangezien hij in een oogopslag over de waarde beschikt en de klant snel een premie kan verstrekken. En prettig voor de verzekeraar aangezien hij grip krijgt en houdt op de portefeuille. Het Hermes-herbouwwaardemodel wordt inmiddels door alle volmachtgevers ondersteund waarvan de meesten er actief mee werken.

Door Irene Okkerman, Irenergy



Arnold Steinfart, directeur Infofolio, is van mening dat de modellen het intermediair/volmachtbedrijf veel kansen bieden waardoor ze hier proactief en offensief mee aan de slag zouden moeten gaan. "Pak het rendement wat je hiermee kunt creëren en wees er snel bij. Dit past binnen de huidige tijdsgeschiedenis van 'cross selling', meer contactmomenten en dienstverleningsabonnementen."

Angelique Ruijgrok, mede-eigenaar van Woongarant Volmacht in Oosthuizen en lid van de Commissie Economische Zaken NVGA, deelt de opvatting van Steinfart. "Het past in het nu waarbij je zelf aan het stuur zit en verantwoordelijk bent

voor het verzekeringstechnisch resultaat van de portefeuille. Dit is ook de reden dat we als NVGA positief tegen dit initiatief aankijken. Infofolio biedt een informatiedienst die zorgt voor een efficiënter proces en die aansluit op de eisen die de wet stelt aan ondermeer de zorgplicht. Daarnaast kun je je klanten hiermee commercieel en gebruiksvriendelijk bedienen. En met klant bedoel ik dan zowel de adviseur als de eindklant."

Verbondsmeter

Woongarant maakte voorheen gebruik van de Herbouwwaardemeter van het Verbond van Verzekeraars. Volgens Steinfart, van origine geograaf, maakt het Hermesmodel van Infofolio de Verbondsmeter overbodig. "De Verbondsmeter is in principe een goed model, maar het is niet praktisch dat de klant technische vragen als 'kubieke meters woning' en subjectieve vragen als 'hoe luxe is mijn keuken' moet beantwoorden. Datzelfde geldt voor de Inboedelwaardemeter van het Verbond. Drie van de vier vragen die worden gesteld, hebben betrekking op de mens, zoals 'wat is mijn inkomen'. Dat zijn gevoelige vragen en daar wil je niet van afhankelijk zijn. Voor inboedelwaarden hebben wij daarom het Irismodel ontwikkeld dat net als het Hermesmodel uitgaat van unieke woningkenmerken in plaats van persoonlijke informatie. We beschikken nu over herbouw- en inboedelwaarden, die voor 95% respectievelijk 86% betrouwbaar zijn. Dat is (extreem) hoog, wat vooral komt doordat je niet meer afhankelijk bent van de bereidheid van de klant om vragen te beantwoorden. Ook bij prolongaties als de garantie afloopt, was je afhankelijk van een juiste terugkoppeling van de klant. Deed hij dat niet, dan kon dat leiden tot onderverzekering. Dat is nu allemaal opgelost aangezien wij ons baseren op betrouwbare databronnen uit de publieke en particuliere sector en die we maandelijks valideren en actualiseren. En mocht bij een van de 7,6 miljoen woningen in de database de informatie een keer niet juist zijn en we daarover een terugmelding ontvangen, dan nemen wij die uiterst serieus."

Gezonde portefeuille

In samenwerking met ABZ biedt Infofolio verschillende producten en diensten aan. Via de zogenaamde Opstalscanner kan door invoering van postcode en huisnummer direct een Opstalscan Particulier worden opgevraagd inclusief herbouw- & inboedelwaarde en met luchtfoto. "Klanten zijn positief over deze service", geeft Steinfart aan. "De systeemhuizen zijn we bezig te bewegen om deze webservice direct in de systemen van de volmacht in te bouwen. CCS is hiermee bezig. En

hoe meer kantoren er gebruik van gaan maken, hoe groter de wens/druk wordt dat de systeemhuizen dat dan ook doen. Momenteel maken ruim 20 volmachtkantoren – waaronder Independer – gebruik van onze diensten, maar zeker 100 kantoren zijn er momenteel over aan het nadenken." Daarnaast maken ook de meeste verzekeraars inmiddels gebruik van de informatiedienst. Infofolio kan eenvoudig en regelmatig een Portefeuillescan/-analyse voor de brandportefeuille uitvoeren. Steinfart: "Hierbij halen we de risico's en verzekerde bedragen 'door de wasstraat' waaruit berekende waarden komen. Op deze manier halen we onder- en overzekering er in één klap uit en wordt het gemis aan premie in geval van onderverzekering duidelijk. Ook kunnen we door verrijking van gegevens allerlei dwarsdoorsneden van de portefeuille maken om vast te stellen wat nu precies wordt verzekerd, zoals type woning, type inwoner, type wijk en prijsklasse daarvan. Vanuit je resultaatverantwoordelijkheid – want iedereen wil natuurlijk een gezonde portefeuille – kun je daarop gericht sturen."

**"HET PAST IN HET NU
WAARBIJ JEZELF AAN
HET STUUR ZIT"**

Geen discussie meer

Volgens Steinfart biedt de Infofolio informatiedienst tal van voordelen, zoals het direct kunnen afgeven van een premie en het feit dat de gegevens continu worden geactualiseerd waardoor je als verzekeraar voldoet aan de eisen die de wet (Solveny) stelt en voldoet aan de zorgplicht. "Doordat je scherp op het risico zit, bestaat er bovendien minder kans op onder- en oververzekering. Ook kun je makkelijk selecties maken en doelgroepen ook voor andere producten benaderen of vice versa: bijvoorbeeld autoklanten ook actief benaderen voor opstal-/inboedelpolissen. Belangrijk voordeel is ook dat als je het eenmaal hebt ingeregeld, je er geen omkijken en dus ook geen kosten meer aan hebt." "Ruijgrok: "Dat alles maakt het een mooi instrument. Aan de voorkant heb je niet meer te maken met de Herbouwwaardemeter met alle discussies van dien. Dat 'heen en weer' aan communicatie wekte irritatie op terwijl de klant nu vaak aan tafel zit en meekijkt met wat de adviseur doet. Er is nagenoeg geen discussie meer."

Angelique Ruijgrok en Arnold Steinfart: "Door de actuele en betrouwbare herbouw- en inboedelwaarden van Infofolio zit je scherper op het risico en kun je de klant gericht en professioneel van dienst zijn."

Kosten

Ruijgrok, die sinds een halfjaar klant is van Infofolio, is tevreden over de dienst. "Hoewel het voordeel moeilijk in geld is uit te drukken, is het proces aanmerkelijk vereenvoudigd. Er hoeven geen rappels meer aan de klant te worden gestuurd en het proces verloopt volledig digitaal wat veel tijd en energie bespaart. Ook zit je dicht op het risico en bied je een chiquere en professionelere dienstverlening aan je klant en toegevoegde

waarde aan het intermediair. Prettige bijkomstigheid was bovendien dat de implementatie van de Opstalscan voor onze 150 hypotheekbemiddelaars slechts 24 uur in beslag nam."

Infofolio biedt haar klanten een abonnement aangezien continuïteit belangrijker is dan aantallen, aldus Steinfort. "Het gaat om duurzaamheid en kwaliteit. Daarom kan men een abonnement nemen voor een vast en relatief laag tarief per jaar dat is gebaseerd op het aantal brandpolis-

sen ongeacht het aantal opvragingen daarvan, inclusief een inschatting van de nieuwe aanwas waarvoor offertes moeten worden gemaakt. Losse opvragingen kan natuurlijk ook. De kosten daarvan zijn relatief iets hoger per rapport, maar nog steeds een fractie van de kosten van de hele handling van een herbouwmeter of prolongatie in de praktijk."

Andere partijen

Er zijn niet direct soortgelijke partijen als Infofolio op de markt. CyloMedia is een fotografisch bedrijf dat heel Nederland fotografisch heeft vastgelegd. "Dit is zeer aanvullend op wat Infofolio biedt", geeft Ruijgrok aan. "Dit is meer van toepassing op de grotere - veelal bedrijfsmatige - risico's. Je kan vanachter je bureau op allerlei manieren inzoomen, bijvoorbeeld om de staat van onderhoud te beoordelen."

Steinfort: "In de Opstalscan koppelen we puur om kostentechnische redenen met Google Street View. Het zou ook aan CycloMedia gekoppeld kunnen worden. Bij woningen wil men hiervoor echter niet veel betalen. Bij zakelijke risico's ligt dat anders. Daar gaat het om grotere bedragen en belangen en dus wordt het interessanter om detailinfo via een foto op te vragen en mag het ook meer kosten. Infofolio is ook bezig met de ontwikkeling van een Opstalscan Zakelijk op basis van een Hermes-model voor mkb-panden." Op de slotvraag of dit andere partijen raakt, antwoordt Steinfort dat vooral HDS en Troostwijk taxatiebureaus zijn die heel duidelijk gericht zijn op de zakelijke dienstverlening. "Als Infofolio de mkb-markt gaat betreden, komt dat dus dicht bij elkaar. Het neigt echter eerder naar samenwerking dan naar concurrentie. Ook onderzoekt Infofolio de mogelijkheden om een risicobeoordelingstool te ontwikkelen. Alles met als doel de acceptant 'de tools' in handen te geven om vanachter zijn bureau een juiste risicobeoordeling te kunnen maken waardoor ook dit proces efficiënter wordt."



Arnold Steinfort en Angelique Ruijgrok: "De Verbondsmeter is in principe een goed model, maar in tegenstelling tot de modellen van Infofolio, moet de klant zelf vragen beantwoorden die ook nog eens technisch en subjectief van aard zijn."