



Aan de directies van verzekeringsmaatschappijen  
in Nederland werkzaam

Hoorn, september 2003

## ***Kostenverlaging en commerciële kansen gaan samen***

Geachte directies,

Juist in een tijd dat productie stagneert, is er in het directieoverleg aandacht voor kostenbeheersing. Waar kosten gemaakt worden en er geen of geringe opbrengsten tegenover staan, liggen besparingen voor de hand. En dus segmenteren verzekeraars hun intermediairbestand en passen hun dienstverlening daarop aan. Soms betekent dat 'afscheid nemen' van tussenpersonen of agentschappen bevrozen.

### ***Rol tussenpersoon bemoeilijkt in relatie tot eisen Wfd***

Zo'n actie van de verzekeraar is voor menig adviseur een ongewenste inperking van mogelijkheden om zijn cliënten binnen bestaande voorzieningen te blijven adviseren. Bovendien zullen tussenpersonen in de nabije toekomst moeten voldoen aan de eisen van de Wet financiële dienstverlening. Hoe komen zij tegemoet aan de eis dat hun voorstel geselecteerd moet zijn uit een voldoende groot aanbod uit de markt?

### ***Belangen van cliënten niet gediend***

De beëindiging van relaties of de bevrozing van agentschappen heeft een negatieve impact op het intermediair. Voor toekomstige belangenbehartiging van de getroffen cliënten moet immers uitgeweken worden naar andere verzekeraars, zonder dat dit op voorhand een verbetering hoeft te betekenen.

### ***Een oplossing, die voor alle partijen positief uitpakt***

Er is naar onze bescheiden mening een betere oplossing en die heet de Van Kampen Groep. Wij maken er namelijk ons bedrijf van tussenpersonen te helpen hun agentschappen efficiënt te beheren. Dat doen we met succes, want inmiddels hebben ruim 1.600 assurantiekantoren besloten van onze dienstverlening gebruik te maken. Dat betekent dat ze ook profiteren van uitgekende verzekeringsoplossingen, toegang hebben tot vrijwel alle verzekeraars, tot de beurs voor specifieke risico's en via een extranet over on-line polisinformatie beschikken. Zo kan een tussenpersoon nu al voldoen aan eisen van de Wet financiële dienstverlening.

### ***Meer voordelen***

Voor de verzekeraar betekent onze oplossing dat de relatie in tact blijft, de tussenpersoon relevante informatie blijft ontvangen, cliënten gewoon verzekerd blijven bij de maatschappij, ook als het verzekerde object verandert, etc. Sterker, door onze intensieve marketingondersteuning is de kans groot dat uw portefeuille rendeert en groeit, zonder dat het u inspanning kost. Kortom: het is een win-win-situatie. Dat lijkt ons een goede reden om eens een afspraak te maken. Misschien kunnen we meer voor elkaar betekenen dat u tot nu toe voor mogelijk hield.

Met vriendelijke groet,  
Lex van Kampen

P.S. Bezoek [www.vkg.com/actie](http://www.vkg.com/actie) en lees daar over nog meer voordelen over samenwerking met de Van Kampen Groep!