

FINANCIËEL ADVISEUR BART HERMANUSSEN WIL EEN PLATFORM STARTEN WAAROP MENSEN TOT EEN ZEKER MAXIMUM GEZAMENLIJK RISICO'S DRAGEN MET DE REST AFGEDEKT DOOR HERVERZEKERING. OP HET PLATFORM ZOUDEN OOK ANDERE (FINANCIËLE) DIENSTEN KUNNEN WORDEN GEBODEN. ZODAT MENSEN TOTAAL WORDEN BEDIEND RONDOM THEMA'S ALS WONEN EN MOBILITEIT. VVP ONDERNEMERSPANELLEDEN BOB KLIJN EN RICHARD MEINDERS ZIJN ER HELEMAAL VOOR, MAAR DENKEN WEL DAT NIEUWE WEGEN NODIG ZIJN OM BARTS IDEE TE VERWERKELIJKEN.



Terug naar **de basis**

TEKST **TOON BERENDSEN** | BEELD **PETER BEEMSTERBOER**



Richard Meinders, Bart Hermanussen en Bob Klijn.

Hermanussen zoekt contact met VVP, omdat hij op zoek is naar gelijkgestemden die hem willen helpen zijn idee om te zetten in werkelijkheid. “Om deze stap te kunnen zetten als kantoor heb je natuurlijk de medewerking nodig van meerdere partijen. Als ik met banken en verzekeraars spreek, dan vinden ze de stap interessant maar andere zaken nu belangrijker. Collega's zijn vooral bezig met de angsten die nu spelen in de veranderende markt of zeggen dat ze genoeg te doen hebben. Als ik met een aantal andere partijen de basis zou kunnen leggen voor mijn geschetste ideaalbeeld, dan zou ik direct willen beginnen.”

Hermanussen is financieel adviseur in het Brabantse Mill. Zijn idee is niet zomaar ontstaan, maar heeft ook te maken met de ontwikkeling die zijn kantoor heeft doorgemaakt van provisie naar abonnementen. Dat kantoor nam hij in 2000 over van zijn vader en runt hij samen met zijn broer. De circa 350 klanten zijn met name particulieren en zzp'ers.

EIGEN PLATFORM

Hermanussen: “Sinds 2013 werken we bij het advies.nl met een abonnementensysteem. Dit betekent dat wij onze klanten middels een vaste maandelijkse vergoeding laten betalen voor onze dienstverlening. De kern van onze werkwijze is ons online klantendossier. Daarin staan alle gegevens van de klant. Dit moeten we nu nog veelal zelf handmatig bijwerken, maar steeds vaker kan dit automatisch en hebben we meer tijd over voor het geven van advies.

“Een volgende stap die ik voor mijn klanten zie, is dat we een eigen platform maken. Dit platform moet fungeren als bankrekening, verzekering, spaarpot en financiering ineen. De adviseur blijft het aanspreekpunt voor de klanten en adviseert helpt en bemiddelt in de voorkomende gevallen. Hij blijft de regisseur die alle rollen in de gaten houdt. Deze rol kan ik als adviseur ook pakken omdat ik niet langer afhankelijk ben van provisie en daarmee van aanbieders.

“Elke klant heeft 24 uur per dag inzicht in de situatie van zichzelf en van de groep, zonder dat persoonlijke data door iedereen is te zien. Hiermee kan een klant ook zien wat zijn gedrag voor gevolgen heeft voor de groep en door de binding in de groep kun je misbruik voorkomen.”

Hermanussen praat liever niet meer over verzekeren en andere financiële disciplines, maar over totaalthema's



Bart Hermanussen: 'Een volgende stap die ik voor mijn klanten zie, is een eigen platform te creëren.'

als Wonen en Mobiliteit. "De consument krijgt tegen een inleg de zekerheid dat hij beschermd is tegen vermogensverlies als gevolg van een onzekere gebeurtenis. Dit kun je wellicht afbakenen om thema's, zoals wonen, vervoer, recreatie, enzovoorts. Het is het onderzoeken waard om te kijken welke verschillende belangrijke thema's je hebt vanuit het oog van de consument. Je moet voorkomen dat er een veelheid aan mogelijkheden ontstaat. Ik denk altijd maar dat iets zo simpel moet zijn dat een kind het ook snapt als je erover vertelt.

"Als dit blijkt te werken dan wordt vermogen gevormd in deze pot. Hiermee kun je rendement proberen te maken, waardoor het voor de klant interessant is om meer in te leggen. Zijn aandeel rendeert dan ook mee, waardoor je een soort spaarsysteem krijgt. Dat is niet



Bob Klijn: 'Probeer het kapitaal op te halen via crowdfunding.'

het primaire doel, maar een gunstig gevolg. Het primaire doel is het verzekeringsproduct 100 procent transparant en hierdoor interessant te maken voor de klant.

"Als je er verder over nadenkt dan zou je het zelfs over een soort garantierekening kunnen hebben. Je rekening is dan alles ineen; als klant verdeel je het zelf onder in verschillende potjes."

EIGEN VERANTWOORDELIJKHEID

Bob Klijn (Herenvest Groep) en Richard Meinders (SVC Groep) juichen een platform als Bart beoogt van harte toe. Meinders: "We gaan van een belevings- naar betekeniseconomie; mensen willen dat wat ze doen betekenis heeft. Met name jonge mensen hechten ook veel

'Platform
moet fungeren
als bankrekening,
verzekering,
spaarpot en
financiering
ineen'



Richard Meinders: 'Maak een businessplan voor één thema, met de ambitie om verder uit te breiden.'

minder aan bezit dan wij. Als je vroeger achttien werd, was je verguld met je eerste auto. Nu delen mensen een auto en andere spullen. Delen is het nieuwe hebben."

Klijn vertelt dat hij zich met zijn gezin heeft aangesloten bij Nextdoor. Dit is een platform waarop mensen in dezelfde buurt een beroep op elkaar kunnen doen. Hij ziet dat mensen vandaag de dag sterk geloven in eigen verantwoordelijkheid. "Ze zijn zeker nog wel bereid te betalen voor het risico van een ander, maar ze verwachten wel dat ze worden beloofd of minder premie betalen als ze moeite doen om gezond te blijven of veilig rijden."

Meinders noemt het geen toeval dat verzekeraars komen met Pay As You Drive-polissen. Klijn is zelf

enthousiast over de aanpak van de ziektekosten- en levensverzekeraar Vitality uit het Verenigd Koninkrijk. Deze maatschappij biedt korting op sporten en op fitness trackers. Wie aantoonbaar werkt aan zijn gezondheid wordt beloond.

ELKAAR HELPEN

Het idee van Bart is natuurlijk niet nieuw. Sterker, verzekeren en bankieren begonnen ooit zo. Denk aan begrafenisfondsen en onderlingen. Of aan de Coöperatieve Boerenleenbank. Hermanussen omschrijft zijn idee niet voor niets als "terug naar de basis: elkaar helpen".

De eerste gedachte die opkomt is om een onderlinge verzekeraar op te richten. Daar komt volgens Mein-

ders echter heel wat bij kijken. “In het coöperatieve of onderlinge model dragen de deelnemers gezamenlijk risico’s. Dit tot bedragen die ze samen redelijkerwijs kunnen opbrengen. Voor het deel daarboven wordt herverzekering ingekocht. Een gewone verzekeraar heeft meer premie-inkomsten nodig om te kunnen bestaan dan alleen uit herverzekering, als hij daar al op is ingericht. Dus kom je uit bij een herverzekeraar. Maar herverzekeraars hebben volume nodig om de risico’s goed te kunnen inschatten.”

Hermanussen wil dat groepen niet groter zijn dan 500 mensen. Dit is het aantal klanten dat hij met zijn eigen kantoor nastreeft. “Maar we kunnen natuurlijk wel een aantal groepen van 500 mensen vormen en zo volume creëren”, aldus Bart.

Klijn ziet een parallel met het nieuwe pensioenvehikel APF. “Daarin heb je ook meerdere kringen van deelnemers.” Uiteraard valt ook de term broodfondsen, ook zo’n oud principe dat na de crisis weer nieuw leven is ingeblazen. Werken in volmacht zou ook een optie zijn, meent Meinders.

FINANCIERING

Hoe dan ook, financiering is cruciaal. Meinders tegen Bart: “Je zou de coöperatieve gedachte aan kunnen houden in combinatie met een herverzekeraar. Zoek regionale spelers die hierin willen participeren.” Meinders biedt aan desgewenst voor contacten te zorgen.

“Ik denk dat je een dergelijke coöperatie zou moeten beginnen met inderdaad één product of thema, bijvoorbeeld ‘Veilig wonen’. Als je kijkt naar de ontwikkelingen die er nu in het buitenland zijn, dan zie je ook een integratie van dataverzameling, aanvullende producten en verzekeren. Mijn advies: maak een businessplan voor één thema, met de ambitie om verder uit te breiden. Leg dit plan zorgvuldig vast, zodat je niet wordt ingehaald door de concurrentie.”

Hermanussen vindt het prima als verzekeraars instappen, zolang de onafhankelijkheid van het platform gewaarborgd is. “Elke bestaande verzekeraar mag instappen, alleen op de manier zoals ik het voor ogen heb en niet op de traditionele manier. Ik denk dat een verzekeraar enorm veel inzicht heeft in consumentengedrag. Bovendien hebben verzekeraars veel inzicht in schadepatronen, wat weer kan helpen aan de preventieve kant. Dat is uiteraard welkom.”

'Mijn advies: maak een businessplan voor één thema met je ambitie om verder uit te breiden'

CROWDFUNDING

Tot nu toe krijgt Bart echter geen voet tussen de deur bij bestaande partijen. Klijn oppert crowdfunding als manier om kapitaal op te halen. “Dan kun je ook meteen zien of er een basis is. Crowdfunding dwingt je bovendien om je idee goed te verwoorden.”

Meinders: “En zoek dan vooral de beoogde deelnemersdoelgroep op om te participeren. Als zij het concept omarmen heb je meteen ook een goede graadmeter voor de haalbaarheid hiervan. Mochten ze niet willen deelnemen aan een dergelijke coöperatie, dan willen ze ook niet financieren en vice versa.”

Klijn adviseert om het idee verder te laten uitwerken door een stagiair. “Wij kregen op een gegeven moment opvallend veel vraag van expats naar hypotheekadvies. Een stagiair heeft dit toen onderzocht en dat leidde tot onze (gelieerde) hypotheekdienst Expat Mortgages, die inmiddels draait als een tierelier.”

Klijn is enthousiast over het idee van Bart. Hij gaat het erover hebben met een goede kennis die investeert in start-ups. Volgens Klijn moet de vernieuwing ook uit de hoek van FinTech komen.

Voor Bart maakt de vorm niet speciaal uit, als het platform maar onafhankelijk is. “Dat is van essentieel belang en op welke manier dat wordt ingericht maakt mij niet uit. Wellicht in de vorm van een coöperatie of onderlinge met een verzekeraar of herverzekeraar als achtervang. De essentie is dat het juridisch klopt en veilig is voor de deelnemers op elk vlak.” ■