

PERSBERICHT

Gouda, 28 september 2023

De Goudse ziet kansen in de Levenmarkt en voor dienstverlening

Geert Bouwmeester, bestuursvoorzitter De Goudse, spreekt met trots over zijn organisatie tijdens de jaarlijkse Kennisdag van de verzekeraar in Spant! te Bussum. Als middelgrote verzekeraar kennen ze een stabiele groei. Daarnaast zijn er volop nieuwe ontwikkelingen zoals de uitbreiding van het AOV-dienstenpakket en een nieuwe start op de Levenmarkt. Bouwmeester denkt dat het onafhankelijk intermediair, net als De Goudse, er goed aan doet de toegevoegde waarde van het kantoor onder de loep te nemen en te kijken waar de dienstverlening uitgebreid kan worden. De maatschappij wil de onafhankelijk adviseur daar intensief bij ondersteunen.

Bouwmeester vertelt met trots aan de ruim 250 deelnemers dat hij met De Goudse de intentie heeft om zelfstandig te blijven. Ondanks dat de concurrentie steeds meer bestaat uit spelers die veel schaalvoordelen hebben. Hij ziet zichzelf als de uitdager in de markt. Zo ziet De Goudse kansen op de Levenmarkt. De verzekeraar wil zich hier de komende jaren nadrukkelijker gaan laten zien. En kortgeleden is het offerteportaal voor adviseurs live gegaan voor Direct Ingaande Lijfrente producten.

Bouwmeester trekt een parallel tussen De Goudse en het onafhankelijk intermediair. Advieskantoren hebben ook te maken met grote concentraties en fusies van adviesbedrijven. Onderscheidend vermogen wordt ook voor hen steeds belangrijker. “In een steeds complexer wordende samenleving, groeit de behoefte aan advies. Zowel particulier als zakelijk. Juist nu is een fijnmazig netwerk van onafhankelijke adviseurs met een menselijke maat onmisbaar. Dat zorgt voor een goede toegang tot de adviesmarkt voor veel consumenten en bedrijven”. De Goudse biedt een nieuw dienstenpakket bij haar ondernemers-AOV, helemaal gericht op preventie. Hiermee kan de adviseur nadrukkelijker zijn toegevoegde waarde tonen aan zijn klanten. Zo is er een Bedrijfsscan die een ondernemer de mogelijkheid biedt om coaching of advies te krijgen op bedrijfskundig of economisch gebied.

Dienstverlening steeds belangrijker om onderscheidend te zijn

Diverse onderzoeken tonen aan dat, met name het MKB tot 50 medewerkers, branchebreed moeite heeft de toenemende wet- en regelgeving te integreren in hun bedrijfsvoering. Waar voorheen accountants vaak gesprekspartner waren voor deze ondernemers, wordt deze rol steeds meer overgenomen door het regionale intermediair. Opvallend is dat uit de rondetafelgesprekken tijdens de Kennisdag blijkt dat adviseurs veel advieswerkzaamheden op terreinen als HR, duurzaamheid, financieringen en preventie vaak ‘erbij’ doen.

Bernardo Walta, directeur Commercie bij De Goudse benadrukt: “Advieskantoren hebben de afgelopen tijd een enorme professionaliseringslag gemaakt in hun advies- en bemiddelingswerkzaamheden. Ze zijn er nu klaar voor om het kantoor nog meer toekomstbestendig te maken. Uitbreiding van de dienstverlening kan daar een belangrijk aspect in zijn, naast advisering en bemiddeling in verzekeringen. Opmerkelijk is dat veel zakelijk adviseurs dit al doen. Het is nu tijd om deze aanvullende dienstverlening te formaliseren en een bijbehorend verdienmodel te implementeren.” Volgens Walta spelen beperkingen als kennis, aansprakelijkheid en deskundigheid hierbij nu nog een rol, maar is het een kwestie van tijd voordat daar oplossingen voor gevonden zijn.”

Noot voor de redactie:

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met mevrouw Carien Vleeskruijer, woordvoerder, T (0182) 545 026, M 06 21 54 46 31, E cvleeskruijer@goudse.com.