

VOOR THOMAS VERZEKERT IS EEN BETROUWBARE EN EFFICIËNTE BINNENDIENST DE BASIS VAN HET ADVIESKANTOOR. DENK HIERBIJ AAN ADMINISTRATIEVE ONDERSTEUNING, POLISBEHEER EN KLANTCOMMUNICATIE. ZONDER DEZE SUPPORT ZOU IK ME VEEL MINDER KUNNEN FOCUSSEN OP WAT MIJN TOEGEVOEGDE WAARDE ALS ADVISEUR ECHT IS: HET ANALYSEREN VAN RISICO'S, ADVISEREN VAN KLANTEN EN BOUWEN AAN DUURZAME RELATIES.

Samen advies- aanbod **uitbouwen**

TEKST THOMAS VAN UUNEN, THOMAS VERZEKERT | BEELD THOMAS FREIE

Daarnaast is goede IT-ondersteuning cruciaal: zonder stabiele systemen, koppelingen en veilige dataopslag staat de continuïteit van het bedrijf onder druk.

Ik zou op den duur ondersteuning kunnen gebruiken op het vlak van advies en commercie. De vraag naar goed, strategisch verzekeringsadvies groeit, maar als zelfstandig adviseur zijn er grenzen aan wat je alleen kunt doen. Extra ondersteuning bij het uitbouwen van het adviesaanbod zou daarom welkom zijn - bijvoorbeeld via uitbreiding van het team, of door samen te werken met een specialist op het gebied van specifieke risico's of branches.

Daarnaast zie ik dat ondernemers steeds vaker advies verwachten dat verder gaat dan alleen verzekeren. Ze zoeken een sparringpartner die proactief meedenkt

over bredere risico's en toekomstbestendigheid. Om die rol goed te blijven vervullen, zou het helpen als er meer commerciële ondersteuning beschikbaar komt.

COMPLETER BEELD

Ik werk geregeld samen met collega-adviseurs, omdat je van elkaar kunt leren en elkaar kunt versterken. Binnen de financiële sector werk ik geregeld samen met accountants en juridische adviseurs van (potentiële) klanten. Die samenwerking zorgt ervoor dat mijn advies goed aansluit bij de bredere bedrijfsstrategie van de klant. Ook schakel ik regelmatig met arbodiensten en HR-adviseurs, met name bij vraagstukken rondom verzuim, preventie en inkomensverzekeringen.

Wat deze samenwerkingen mij brengen, is een completer beeld van de situatie bij de klant. Daardoor kan ik mijn rol als adviseur beter invullen en sta ik steviger aan tafel als strategisch sparringpartner. Bovendien ontstaan er op deze manier vaak nieuwe advieskansen, doordat je eerder betrokken raakt bij veranderingen binnen een organisatie.

Daarnaast ben ik actief betrokken bij verschillende onderwijsinstellingen en lokale netwerkgroepen. Dit vergroot mijn zichtbaarheid in de regio, houdt me scherp en zorgt voor waardevolle verbindingen met ondernemers en jonge professionals.

'De vraag naar goed,
strategisch verzekerings-
advies groeit'

Thomas van Uunen:
'Investeer in
begrijpelijke, klantgerichte
communicatie.'

SCHOOLVOORBEELD

Hoewel ik in algemene zin niet met alle serviceproviders werk en daar dus minder over kan zeggen, kan ik wél uit eigen ervaring spreken over mijn samenwerking met FGD – en die is wat mij betreft een schoolvoorbeeld van hoe het zou moeten. De persoonlijke benadering, het directe contact én zelfs een eigen kantoorruimte bij FGD in Goor maken het verschil. Ze denken écht mee, staan naast je als adviseur, en voegen waarde toe met praktische tools, adviesmodules en begeleiding bij bijvoorbeeld compliance. Dat helpt mij om mijn klanten beter te bedienen en geeft vertrouwen.

Deze manier van samenwerken gun ik eigenlijk ieder advieskantoor. Het laat zien dat een serviceprovider niet alleen een verlengstuk is van de backoffice, maar ook een strategische partner kan zijn in klantadvies en bedrijfsontwikkeling.

Mijn tip voor serviceproviders en verzekeraars: investeer in begrijpelijke, klantgerichte communicatie die aansluit bij de belevingswereld van de ondernemer.

INHOUDELIJK WERK

Voor mij is het vinden en binden van personeel op dit moment nog geen directe prioriteit, maar ik denk er wél actief over na en wil op tijd voorsorteren op de toekomst. De arbeidsmarkt is krap, en goed personeel vinden is een uitdaging die ik serieus neem.

Als het zover is, wil ik mensen niet zomaar een standaard functie aanbieden, maar juist een betekenis-

volle rol waarin ze ondernemers helpen hun bedrijf en hun mensen duurzaam te beschermen. Mijn doel is om een werkomgeving te creëren waarin er ruimte is voor eigen initiatief, ontwikkeling en échte impact. Dat is precies waar veel jonge professionals vandaag de dag naar op zoek zijn: inhoudelijk werk met maatschappelijke relevantie en de kans om ergens aan bij te dragen.

Ik zie mijn netwerk als belangrijkste hulpmiddel – via Social Media, samenwerkingen met onderwijsinstellingen en lokale netwerken hoop ik straks de juiste mensen aan te trekken en te binden.

HULPMIDDEL, GEEN VERVANGER

Ik experimenteer actief met generatieve AI, zoals ChatGPT, vooral voor het opstellen van conceptteksten voor klantcommunicatie, Social Media en het ontwikkelen van presentatie materiaal voor klantadvies. Ook zie ik kansen in AI-ondersteunde risicobehoedeling, bijvoorbeeld door het analyseren van bedrijfswebsites of jaarverslagen.

Mijn wensen? Ik zou graag tools zien die AI integreren met klantdossiers, zodat analyses en communicatie echt maatwerk worden. Ook zie ik mogelijkheden voor AI in het versnellen van acceptatie- en schadeprocessen, mits dit goed wordt ingebed in de compliance-structuur. Tegelijkertijd blijf ik kritisch: AI is een hulpmiddel, geen vervanger van persoonlijk advies. Juist de combinatie van technologie én menselijke aandacht maakt het verschil. ■