

Enno Wiertsema:
'Spiraal moet door-
broken worden.'

NAJAAR 2020 HEBBEN VNAB, VERBOND EN ADFIZ DE HANDEN INEENGESLAGEN OM TE ONDERZOEKEN HOE ZE ERVOOR KUNNEN ZORGEN DAT ZOGEZEGD LASTIGE ZAKELIJKE RISICO'S TEGEN EEN ACCEPTABELE PREMIE EN ONDER ACCEPTABELE VOORWAARDEN GEDEKT BLIJVEN. DAT HEEFT UITEINDELIJK GELEID TOT EEN SET PROLONGATIERICHTLIJNEN EN -UITGANGSPUNTEN VOOR 2021, GERICHT OP DE SAMENWERKING BINNEN DE KETEN. DUS NIET OP DE INHOUD. DAARVAN KUN JE ZEGGEN – EN SOMMIGEN DOEN DAT OOK – DAT DAT EEN GEMISTE KANS IS. DAT WE INHOUDELIJKE ONDERWERPEN DIE WE NU ALS MAATWERK AAN TAFEL BESPREKEN, JUIST IN GENERIEKE INHOUDELIJKE RICHTLIJNEN MOETEN VERVATTEN.

TEKST **ENNO WIERTSEMA, DIRECTEUR ADFIZ**

Verantwoordelijkheid nemen

En ergens snap ik die stellingname ook wel. De verharding van de markt en daarmee samenhangende problemen rondom de prolongaties zijn met de prolongatierichtlijnen en -uitgangspunten alleen, naar alle waarschijnlijkheid niet meteen de wereld uitgeholpen. Ik had dat zelf ook liever anders gezien. Maar moeten we dan maar niets doen? En sikkeneurig op elkaar lopen afgeven? Nee, dát gaat ons, en daarmee de klant, pas verder helpen... Of zou dat de boel juist verergeren en de markt nog meer op slot doen gaan?

GOEDE AANZET

Oké, die spiraal moest dus doorbroken worden en de richtlijnen en uitgangspunten zijn daar een goede aanzet toe. We moeten bovendien niet vergeten dat richtlijnen zelf, waarschijnlijk het probleem niet oplossen. Deel van het probleem is juist dat er te generiek over risico's wordt geoordeeld. We hebben maatwerk nodig, en dat vraagt om meer tijd en bereidheid, niet om voorgeschreven inhoud.

Tegelijkertijd moeten we – als gehele sector – eens bij onszelf te rade gaan. Het kan toch niet zo zijn dat ondernemers het slachtoffer worden van enerzijds verzekeraars die hun verantwoordelijkheid niet nemen? En die, in plaats van de risico's van klanten afdekken, meer bezig zijn met hoe ze ervoor kunnen zorgen dat ze zélf zo min mogelijk risico lopen? Dat is de wereld op z'n kop. En, ik heb het al vaker gezegd, een verkeerd signaal naar de maatschappij.

RISICO'S GOED MANAGEN

Anderzijds is het ook belangrijk dat adviseurs de risico's van hun klanten op een goede manier managen. Dat ze op tijd en regelmatig met hun klanten in gesprek gaan en blijven. En gedurende het jaar goed in de gaten houden of de klant de maatregelen uitvoert die zijn afgesproken om de risico's te verkleinen of te beheersen. Als je pas tegen het einde van het jaar weer eens poolshoogte gaat nemen, ben je te laat; zoveel is zeker. Het is keihard werken in zo'n harde markt. Dat is taai want er blijft steeds veel onduidelijk en onzeker.

'Laten we werken met dat wat we wél hebben'

Dus laten we werken met dat wat we wel hebben: vak-kennis, passie voor onze klant en nu ook prolongatierichtlijnen en -uitgangspunten. Want die geven houvast en duidelijkheid over het proces en daarmee ruimte om te focussen op de inhoud. En nee, daarmee zijn we er nog niet. Maar de eerste horde is genomen. ■