

Toekomst verzekerd

Veranderende markt voor intermediairs heeft grote impact op de bedrijfsvoering

De markt van intermediairs is aan grote veranderingen onderhevig. Nieuwe **wet- en regelgeving** – met name kostentransparantie en het provisieverbod op complexe producten – wordt binnenkort van kracht. Daarbij zullen **kosten** voor opleidings- en compliance-eisen onverminderd blijven stijgen. Verder is het **vertrouwen** in de verzekeringssector en de tussenpersoon laag, neemt de concurrentie van directe kanalen toe en kiezen steeds meer consumenten voor het zelf regelen via internet.

In dit licht dienen Intermediairs hun **verdienmodel** te herzien en tegelijkertijd te werken aan kwaliteit én **efficiency** voor een betere marktpositionering.

In duizenden €	Indicator	Beweging t.o.v. vorige maand	Realisatie YTD Jun-11	Norm YTD Jun-11	Delta realisatie vs budget
FINANCIËEL					
	Provisie inkomsten	↑	598,6	910,4	88,2
	Opbrengsten abonnementen	↑	-	-	-
	Opbrengsten op fee basis	↑	26,2	60,0	33,8
	Totale opbrengsten	↑	1.024,8	970,4	54,4
	Operationele kosten	↑	619,1	612,4	6,7
	Resultaat voorbelastingen	↑	349,6	310,0	39,6
	Opbrengsten per Fte	↑	78,8	71,9	6,9
COMMERCIEEL					
	Aantal klanten	↓	1.500	1.450	50
	Aantal polissen	↑	5.000	5.100	100
	Bestandspolis	↓	1.650.000	1.650.000	-
	Aantal abonnementen	↓	100	100	-
	Nieuwe productie in €	↑	100	150	-50
	Uitstroom in €	↓	-100	-150	50
OPERATIONEEL					
	Operating leverage	↑	60,4%	63,1%	-2,7%
	Cost / income ratio	↑	60,4%	63,1%	-2,7%
	Aantal schademeldingen	↑	800	1.000	200
	Aantal polismasters	↑	4.500	4.000	500
	Aantal machtsen	↓	1	2	-1
HRM					
	Aantal Fte intern (average)	↓	13,0	13,5	0,5
	Externale staff expenses	↓	-2,7	-1,7	-1,0
	Ziekteverzuim	↑	4,5%	4,0%	0,5%

Hoe kunnen wij u helpen de marktveranderingen om te zetten in kansen voor uw bedrijf?



Wij helpen u eerst om duidelijk te krijgen hoe uw bedrijf op dit moment geld verdiend: welke afdelingen maken de meeste **kosten**, welke producten hebben de beste **marges** en in welke markten? Voorwaarde daarbij is dat uw **financiële systeem** op een eenvoudige manier de juiste (stuur)informatie levert. Wij hebben eenvoudige **IT-oplossingen** waarmee u dat snel kunt realiseren. Tevens kunnen wij u helpen om op een structurele manier te volgen of de acties leiden tot het gewenste resultaat

Vanuit inzicht in huidige rendement bepalen wij samen met u of, waar en hoe **verbeterpotentieel** mogelijk is. Daarbij wordt ook naar de toekomstige situatie gekeken: op welke manier kan of moet u straks uw **verdienmodel** aanpassen om goed gepositioneerd in de markt te kunnen (blijven) opereren? Wij borgen vervolgens samen de voorwaarden voor uw toekomstig **rendement** door de resultaten in samen hang met de acties te meten.

Herkent u dit?

- Geen inzicht in de kostprijs-opbouw van uw producten
- Te weinig zicht in huidig rendement van uw product-markt-combinaties
- Zeer moeilijk om stuurinformatie uit uw financieel pakket te destilleren
- U weet niet goed welke afdelingen bijdragen aan positief rendement
- Geen inzicht in uw prestaties tov concurrenten
- Moeite met inventariseren en realiseren van verbeterpotentieel in uw bedrijf
- Geen beeld van een nieuw verdienmodel: uurtarieven, fee's of abonnementen?

M.a.w. het inzicht in huidig en toekomstig rendement ontbreekt!

Hoe kunnen wij u helpen?



Onze propositie

SVC en FinTouch werken nauw samen om intermediaire bedrijven te helpen de veranderende marktomstandigheden om te zetten in kansen voor uw bedrijf.

Daarbij is het startpunt dat u een robuust informatieplatform nodig heeft om inzicht te verkrijgen hoe huidig en toekomstig rendement binnen uw bedrijf gerealiseerd wordt. Wij bieden u de volgende oplossingen:

- **Informatieplatform:** (dagelijks) inzicht in uw financiële administratie met behulp van een eenvoudig te koppelen online financieel pakket;
- **Doorlichting:** snel overzicht en bewustwording van belangrijkste noodzakelijke veranderingen
- **Kostprijsberekening:** inzicht in huidige kosten per product en afdeling
- **Marge-analyse:** welke producten leiden momenteel tot positieve rendementen?
- **Benchmark:** hoe presteert de eigen organisatie t.o.v. concurrentie en/of markt?
- **Procesanalyse:** wat zijn knelpunten in bedrijfsprocessen en waar zit verbeterpotentieel?
- **Scenarioanalyse:** welke markt en welke producten leiden straks tot positief rendement?

FinTouch

FinTouch is een jong & ambitieus organisatieadviesbureau met een persoonlijke touch. Wij richten ons primair op het **verbeteren** van de financiële functie binnen organisaties.

Onze filosofie daarbij is dat onze expertise en vakkundigheid pas dan tot de beste resultaten leiden, als deze worden ingezet in nauwe **samenwerking** met de klantorganisatie. Wij werken daarom niet voor klanten maar met klanten.

De **expertise** van FinTouch kent vier pijlers: Strategic Control, Financial IT Architecture, Performance Management en Cost Management. In combinatie met ruime sectorervaring zijn wij in staat u in deze turbulente tijden te helpen uw inzicht in rendement te vergroten en blijvend resultaat in uw organisatie te borgen.

SVC

FinTouch werkt op dit onderwerp nauw samen met SVC.

SVC helpt financiële dienstverleners met ondernemen. Begeleiding van organisaties op het gebied van strategie, compliance en accountancy is onze kernactiviteit. Wij houden daarbij het vizier op de toekomst gericht. Ons gezond realisme leidt tot praktische toepasbaarheid van ontwikkelde oplossingen.

