



IDOSPL@TFORM: NIEUWE STANDAARD VOOR DATA-UITWISSELING

Het overgrote deel van de Nederlandse polissen is inmiddels opgebouwd uit gestructureerde data. Dit geldt zeker voor provinciale verzekeringen en in toenemende mate ook voor volmacht. Maar in de coassurantie zijn nog veel data ongestructureerd. Het iDOSpl@tform is de nieuwste webapplicatie van de Vereniging Nederlandse Assurantie Beurs (VNAB). Dit online systeem brengt de datakwaliteit van coassurantiepolissen naar een hoger niveau. Omdat het samen met VNAB-leden is ontwikkeld sluit het goed aan op de praktijk. Het biedt voldoende flexibiliteit voor makelaars om alle finesses van de polis vast te leggen. Verzekeraars en klanten op hun beurt kunnen vertrouwen op uniforme aanlevering van data. Het iDOSpl@tform is beschikbaar voor alle VNAB-leden, zonder aanvullende licentiekosten.

Datakwaliteit, data-inzicht en data-uitwisseling worden steeds belangrijker in de zakelijke verzekeringsmarkt. Gestructureerde data zijn van belang vanuit kostenefficiëntie en een betere klantbeleving. Daarnaast bieden deze data ook ondersteuning in de besluitvorming bij nieuwe posten en mutaties. Het is een enorme uitdaging voor sluiters en acceptanten binnen de coassurantiemarkt om zowel binnen als buiten de organisatie afspraken te maken over de vorm en structuur van polisdata. Uit onderzoek van de VNAB is gebleken dat objectdata gemiddeld zeven keer worden gekopieerd en/of overgetypt tussen alle betrokken partijen gedurende de vastlegging van een nieuwe polis. Het doel van het iDOSpl@tform is dat de data in één keer goed worden ingevoerd, en dat ze door de hele keten gebruikt kunnen worden.

Een standaard voor maatwerk

Het klinkt gek: coassurantiepolissen zijn vaak maatwerk, en toch is daar

.....

een standaard voor ontwikkeld? Op het eerste gezicht zie je inderdaad dat iedere polis unieke eigenschappen heeft. En deze unieke eigenschappen passen niet in het stramien van de backofficesystemen. Dat is een van de belangrijkste redenen waarom veel makelaars teruggrepen op handwerk: het vastleggen van data in Excel en Word. Vooral bij schadeverzekeringen met veel verzekerde objecten, zoals bij Brand, Werk-/landmaterieel, Binnenvaart, Pleziervaart en Zeevaart.

Maar uit onze analyses bleek dat het heel goed mogelijk is om een gemene deler te vinden in al de verschillen. Een voorbeeld: iedere polis kent eigen premie-afspraken, die soms per object of groep objecten kunnen verschillen. Toch zagen we dat binnen een polis bepaalde premies vaak dominant zijn. Vanuit dat inzicht zijn de zogenaamde 'standaarddekkingen' ontwikkeld. Die stelt de makelaar in per polis. Met behulp van deze

standaarddekkingen kan de makelaar heel snel en eenvoudig aanpassingen doorvoeren. En dat helpt weer bij het snel doorrekenen van mutaties bij een prolongatie.

Inzicht in complexiteit voor alle belanghebbenden

In het iDOSpl@tform houdt de gebruiker een goed overzicht op de mutaties van een polis. Het is mogelijk om tussentijdse mutaties te verwerken, ook als deze mutaties op verschillende datums plaatsvinden. Makelaars en verzekeraars kunnen dus altijd zien welke mutaties ten grondslag liggen aan een bepaalde premieberekening.

Armand Lans (SAA) gebruikt het iDOSpl@tform al en is overtuigd van de voordelen voor zijn eigen organisatie, voor de betrokken verzekeraars en voor de klanten:

'Het gebruik van het iDOSpl@tform is van toegevoegde waarde voor alle belanghebbenden. Verzekeraars krijgen inzage in de portefeuille. Schadebehandelaars krijgen meer inzicht in de dekking op een bepaalde datum. En de

Objectdata worden gemiddeld zeven keer gekopieerd en/of overgetypt tussen alle betrokken partijen gedurende de vastlegging van een nieuwe polis

klant ontvangt een goed overzicht uit het iDOSpl@tform, waarop duidelijk te zien is welke mutaties ten grondslag liggen aan een bepaalde factuur. Het grote voordeel is dat er maar één systeem nodig is om al deze verschillende partijen van de juiste informatie te voorzien. Met losse Excel-werkbladen is het veel lastiger om het overzicht te bewaren. Het iDOSpl@tform werkt efficiënter. Ook blijft het mogelijk om inzicht te houden in de historie van de gegevens. Dit is nodig, ook in verband met compliance. Alle wijzigingen en correcties in het systeem blijven zichtbaar en begrijpelijk.'

Protocol

Na de ontwikkeling en ingebruikname van het iDOSpl@tform is, in lijn met het e-ABS- en Sanctiepl@tform-protocol, het 'iDOSpl@tform-protocol' opgesteld. In dit protocol is de basistaakverdeling vastgelegd tussen verzekeraars en makelaars voor het bepalen van verzekerde objecten en het uitwisselen van data daarvan middels het iDOSpl@tform via e-ABS. In het iDOSpl@tform kunnen gestructureerde data worden vastgelegd van polissen uit de kanalen volmacht, provinciaal en beurs. Het protocol richt zich specifiek op polissen die in e-ABS worden geadmineistreerd.

Een hogere datakwaliteit voor makelaars

De makelaars die al met het iDOSpl@tform werken, hebben ervaren dat dit een hogere datakwaliteit oplevert. Niet alleen de

gevestigde beursmakelaars, maar ook partijen die net gestart zijn als beursmakelaar zien de voordelen. Michelle Broekhuis-Bakker (Quintes) heeft daarom bewust gekozen voor het iDOSpl@tform:

'De belangrijkste reden voor Quintes is dat het systeem een hoge datakwaliteit ondersteunt. De makelaar legt de polisinformatie op uniforme wijze vast. Dit schept duidelijkheid; de gebruiker kan bepaalde gegevens altijd op dezelfde plaats terugvinden. Zelfs BIPAR-polissen (met afwijkende premies per verzekeraar) kan de beursmakelaar goed registreren. Die adequate ondersteuning is uniek binnen de coassurance. Het systeem rekent alle bedragen netjes en overzichtelijk uit voor de betrokken partijen.'

Daarnaast heeft Quintes gemerkt dat er duidelijke voordelen zijn voor acceptanten bij verzekeraars. Zij kunnen zelf inloggen in het iDOSpl@tform om het taxatierapport of een overzicht van de verzekerde risico's te downloaden. Dit scheelt veel tijd, omdat de makelaar dat niet meer apart naar de betrokken verzekeraars hoeft te sturen. In het begin investeerde de makelaar tijd voor het invoeren van alle gegevens en het aanpassen van de polis, en soms een aanpassing in de backoffice. Maar die kleine investering betaalt zich zeker terug. Steeds meer makelaars gaan met dit systeem werken, en de verwachting is dat deze eigentijdse manier van werken voor de hele branche de norm wordt.





Koppeling met ANVA

Ook merken makelaars dat het iDOSpl@tform tijdswinst oplevert. Vooral bij een prolongatie kan een makelaar nu veel sneller werken. Het aanpassen van de premies en het indexeren van brandpolissen gaat soepel. En dit levert tevreden klanten op. Om de processen nog verder te optimaliseren, komen er koppelingen met backofficesystemen. De VNAB werkt hiervoor onder andere samen met ANVA. Hun backofficesysteem wordt door veel assurantiemakelaars gebruikt. Jaap Carlier (ANVA):

'Wij streven ernaar de communicatie in de keten verder te optimaliseren en te standaardiseren. Door het slim combineren van de sterke kanten van het iDOSpl@tform en het ANVA-backofficesysteem kan een koppeling worden gebouwd. Met die koppeling kan de ANVA-makelaar de totale premies per dekking uit het nieuwe iDOSpl@tform van de VNAB ophalen. Dit zorgt voor een snellere verwerking bij bijvoorbeeld een prolongatie.'

Minder handmatig werk voor verzekeraars

Inzicht in data en in de actuele stand van de verzekerde risico's is essentieel voor verzekeraars. Bovendien is het vele handwerk dat vaak

bij de administratie van beurspolis- en verzekeringen komt kijken niet meer van deze tijd. Dit speelt in toenemende mate ook voor de Werk-/landmaterieelpolissen. Om meerdere gekentekende voertuigen die verzekerd zijn op één polis aan- en af te melden, bouwt de VNAB een koppeling met de RDW. Joost Rossen (Allianz) is hiervan een voorstander:

'Het iDOSpl@tform stelt makelaars in staat om gestructureerde (polis) data op uniforme wijze te delen. Dit is de toekomst voor de samenwerking tussen makelaars en verzekeraars. Door data digitaal met elkaar te delen binnen de keten komt veel overbodig werk te vervallen, zoals het overtypen van gegevens. Dit handmatig invoeren van dezelfde data blijkt in de praktijk maar liefst zeven keer te gebeuren in de reis van verzekeringnemer tot de herverzekeraar. Doordat het iDOSpl@tform de keten in staat stelt om veel efficiënter en uniformer te werken, is het mogelijk nieuwe ontwikkelingen zoals de kenteken- en verzekeringsplicht voor werk-/landbouw materiaal snel en adequaat te bedienen.'

Noodzakelijke kwalitatieve verbetering van data

Een belangrijk doel van de VNAB is het zo efficiënt mogelijk laten

functioneren van de zakelijke verzekeringsmarkt en het bevorderen van de kwaliteit en ontwikkeling van

Het op uniforme wijze delen van gestructureerde (polis) data via het iDOSpl@tform is de toekomst voor de samenwerking tussen makelaars en verzekeraars

deze markt. De VNAB faciliteert de markt door middel van e-ABS en/of andere ict-systemen en oplossingen. Het iDOSpl@tform draagt in belangrijke mate

bij aan een betere samenwerking tussen de VNAB-leden. Met het platform wordt een gebruiksvriendelijke en gestructureerde uitwisseling van gegevens tussen betrokken partijen mogelijk gemaakt. Dit draagt bij in de noodzakelijke kwalitatieve verbetering van data. Eén online webapplicatie voor het vastleggen, zoeken, muteren en delen van polisdata. ●

Drs. Th. (Theo) van Endhoven
De auteur is manager ict-systemen bij de VNAB in Rotterdam.

Over de VNAB

De VNAB (Coöperatieve Vereniging Nederlandse Assurantie Beurs U.A.) is de Nederlandse brancheorganisatie voor de zakelijke verzekeringsmarkt en behartigt de belangen van de sector door het faciliteren van de markt met efficiënte ict-systemen (e-ABS, Sanctiepl@tform en iDOSpl@tform), door het bevorderen van kennisvorming en -overdracht en door het agenderen van voor de sector belangrijke thema's. De VNAB ondersteunt haar leden in hun succes op de zakelijke schadeverzekeringsmarkt langs drie strategische pijlers:

1. Marktmeesterschap: met geavanceerde ict-systemen stelt de VNAB haar leden in staat hun klanten optimaal te bedienen. Zij faciliteert hiermee omvangrijke transacties tussen verzekeraars en makelaars in de zakelijke verzekeringsmarkt. Daarnaast ziet de VNAB het als haar verantwoordelijkheid om relevante thema's en ontwikkelingen in de markt te agenderen en daarover een visie te communiceren. Door leden en marktpartijen samen te laten werken en onderling kennis te delen wordt gewerkt aan efficiency en kwaliteit van de markt. Vanuit de rol van marktmeester zorgt de VNAB dat afgesproken gedrags- en andere spelregels geactualiseerd en nageleefd worden.
2. Kennis: een markt in ontwikkeling vereist een doorlopend aanbod van kennisactualisatie en kennisborging. De VNAB wil actuele en relevante kennis toegankelijk maken voor en delen met haar leden en partners. Om dit te kunnen realiseren nemen vakbekwaamheid, arbeidsmarktcommunicatie en talentontwikkeling een centrale rol in.
3. Ontmoeten en verbinden: in de voormalige DNB-dependance aan de Boompjes in Rotterdam bevindt zich het VNAB kennis- en ontmoetingscentrum. Het middelpunt van de zakelijke verzekeringsmarkt waar professionals elkaar in een nieuwe tijdsgeest ontmoeten, samenwerken en kennis delen.