

# Teeuwen Verzekeringen

verwacht enorme efficiëncyslag dankzij conversie naar Dias

Teeuwen Verzekeringen bestaat dit jaar honderdtwintig jaar. Het familiebedrijf van vier generaties intermediairs biedt met negen medewerkers financiële dienstverlening aan ongeveer achtduizend klanten. Het kantoor onderscheidt zich van de concurrentie door haar persoonlijke klantbenadering: “We werken volgens het ken-je-klant-principe”, aldus Wesley Bakvis, partner van Teeuwen Verzekeringen.

“We zijn een inloopkantoor waar mensen een persoonlijke boodschap komen brengen.” Het kantoor is in 2012 overgestapt op het assurantie-administratiepakket én CRM-pakket in één Dias. “We waren ons al twee jaar lang aan het oriënteren: wat willen we met ons systeem om de bedrijfsprocessen te optimaliseren? We zochten een aanbieder die steady is voor de toekomst en beproefd voor het provisieloos werken.”

## Voortraject

De aanbieder van de software waar Teeuwen Verzekeringen voorheen mee werkte, was dat niet. “Dat was een kleine speler met een enorm afhankelijkheidspercentage. De software werd door één man – en een paar mensen eromheen – ontwikkeld. Dan ben je natuurlijk als de dood dat er wat met zo’n man gebeurt. Daarnaast zit je niet in het eerste rijtuig als het gaat om nieuwigheden, CRM-koppelingen, etc. – je bent zo niet klaar voor wat de toekomst gaat brengen.”

Het voortraject is in het voorjaar van dit jaar gestart. “We hebben accountmanagers van verschillende leveranciers uitgenodigd om hun systemen te presenteren. Ik wist dat een aantal aanbieders niet zo actief is met het ontwikkelen van hun programmatuur – die staan wat stil. Een andere, sterk opkomende partij viel uiteindelijk toch ook af omdat er heel veel inregel- en inrichtactiviteiten van tussenpersonen werden verwacht. Die tijd heb je vaak niet.” De keuze viel op Unit4. “Na een kijkje te hebben genomen in de keuken van Unit4, hebben we de knoop doorgehakt.”

## Testfase

Bakvis vertelt. “We hebben tot die conversie eind juni definitief werd naar de prolongatie toegewerkt. Dat zijn meerdere consultancydagen geweest.” Daarna ging Teeuwen Verzekeringen testen: “Er is hier eerst een proef geplaatst. Daar hebben wij veelvuldig met onze medewerkers op getest om te kijken hoe de gegevens zijn overgezet. Wat ontbreekt er, of wat staat er juist dubbel? Dat moet je constant blijven testen - ook het uitdraaien van brieven, tekstlay-out: staat het er goed in, staat de herinnering goed, staan acceptgirokaarten goed?”

“Daar moet je de discipline voor opbrengen en tijd voor willen maken. Niet iedereen heeft daar iedere dag tijd voor, maar het is wel frequent gebeurd.” Het doel van die testen is om de software te finetunen: “Waar kunnen we wat verbeteren? Dat soort dingen noteer en bespreek je. Vervolgens kijkt Unit4 of dat voor verbetering vatbaar is en haalbaar.”

“We zochten een aanbieder die steady is voor de toekomst en beproefd voor het provisieloos werken.”

## Efficiëncyslag

Het is de moeite waard gebleken. “Het bevat mij en de medewerkers zijn ook absoluut positief over Dias. Ze hebben er hard voor gewerkt om het allemaal gedaan te krijgen en ze zijn er enthousiast over. Dat is toch prettig.” Teeuwen Verzekeringen heeft grootse plannen met Dias. “Daar hoop ik in de toekomst een enorme efficiëncyslag mee te maken: dat er efficiënt gewerkt wordt, dat je één invoer en één dossier hebt, dat je heel makkelijk een koppeling

# UNIT4

kunt leggen met de extranetten van de verzekeraars, dat zulke offertes ook direct communiceren met jouw automatiseringssysteem.”

## Verbeteringen

Bakvis vervolgt: “Als je de voordelen ziet en blijft zien, dan vergeet je vaak alle energie die erin is gegaan om de conversie goed te laten verlopen. Dat wordt allemaal minder natuurlijk als je vooruit kunt kijken en ziet dat er verbeteringen aan gaan komen.” Bakvis merkt ook nu al verbetering: “Sowieso optisch: een prachtig dashboard, prachtige lay-out. Ons vorige systeem had meer weg van DOS. Dias heeft meer een Office-voorkomen.”

## Prettig werken

Ook de overzichtelijkheid bevalt Bakvis: “De overzichtelijkheid, in een oogopslag kunnen zien hoe het klantbeeld eruit ziet, is ook een verbetering. En dat je enorm veel informatie kwijt kunt die mogelijk in de toekomst relevant wordt voor je advies. Je kunt

de meest gekke dingen invullen – al hoeft dat niet altijd. Maar het is prettig dat het kan, want je kunt een hoop informatie kwijt. Dat is niet bij elk systeemhuis zo, hoor. Het is prettig dat je niet klanten hoeft te bellen om te vragen naar hun kvk-nummers of loonbelastingnummers.”

## Angst voorstelbaar maar onterecht

Bakvis kan zich de angst van ondernemers voor een dergelijke conversie goed voorstellen. “Zeker als automatisering ver van je afstaat.” Zelf kijkt hij er positief op terug. “Maar niemand hoeft daar angst voor te hebben als je een goede, strakke voorbereiding treft, alle targets die je afspreekt ook gaat halen, er kort op blijft zitten en ook bereid bent om er zelf tijd en energie in te stoppen.”



---

## Over Unit4

Unit4 is een toonaangevende leverancier van bedrijfssoftware voor dienstverlenende organisaties. Met ruim 4000 medewerkers wereldwijd genereert Unit4 een jaarlijkse omzet van meer dan 500 miljoen euro. Unit4 levert ERP, branchegerichte en best-in-class applicaties. Duizenden organisaties uit sectoren als zakelijke en publieke dienstverlening, onderwijs, non-profit, vastgoed, groothandel en financiële dienstverlening werken met business software van Unit4.

[www.unit4.nl](http://www.unit4.nl)

### Unit4 Financiële Intermediairs

Boerhaavelaan 15-17, 2713 HA Zoetermeer

Postbus 5074, 2701 GB Zoetermeer

T 079 329 23 40

E [customerservice.fi@unit4.com](mailto:customerservice.fi@unit4.com)

Copyright © Unit4 N.V. All rights reserved. The information contained in this document is intended for general information only, as it is summary in nature and subject to change. Any third-party brand names and/or trademarks referenced are either registered or unregistered trademarks of their respective owners.

In business for people.