

Samenvatting – Voogd Business Dagen 2025

Thema: *Slim automatiseren, sterk adviseren*

Data: Mei & juni 2025

Locaties: Oostzaan, Dordrecht, Zwolle, Zaltbommel

De Voogd Business Dagen stonden dit jaar volledig in het teken van de balans tussen technologische innovatie en menselijke dienstverlening. Onder het motto *‘Slim automatiseren, sterk adviseren’* onderzochten we samen met adviseurs hoe AI en digitalisering de adviespraktijk kunnen versterken zonder afbreuk te doen aan de persoonlijke klantrelatie.

Welkomstwoord – De kracht van balans

Na de aftrap door de dagvoorzitter en directie van Alpina Group, onderstreepte **Ron Gerrits**, commercieel directeur van Voogd, de strategische koers van het bedrijf: *“Ondernemer naast de ondernemer.”* In een wereld die snel verandert – met nieuwe regelgeving, personeelstekorten en stijgende verwachtingen – blijft Voogd trouw aan haar kernwaarden: **attent, proactief, vindingrijk en realistisch.**

Ron benadrukte dat technologie nooit de adviseur vervangt, maar deze juist krachtiger maakt. *“AI biedt enorme kansen: van schadeafhandeling tot klantinzichten. Maar het is de mens die het verschil maakt.”*

AI als praktische tool – Inspiratiesessie door Marc Diks

Marc Diks nam het publiek mee in de wereld van AI, met voorbeelden die direct toepasbaar zijn in de adviespraktijk. Hij liet zien hoe tools zoals ChatGPT, visuele AI en maatwerk-GPT's de productiviteit verhogen, zonder de menselijke maat te verliezen.

Voorbeelden uit de sector:

- **NH1816:** bespaart 80 uur per week op schadeafhandeling
- **Lemonade:** AI Jim handelt claims af in 3 seconden
- **NN:** gebruikt AI voor automatische samenvattingen van klantgesprekken
- **Allianz:** lanceerde de 'Insurance Copilot' die claimprocessen automatiseert

Tegelijkertijd wees Marc op de risico's: AI is niet altijd betrouwbaar, dus kritische controle, transparantie en privacybescherming blijven essentieel.

Top 3 AI-tools uitgelicht

1. Custom GPT's

Een maatwerkassistent in ChatGPT, volledig afgestemd op jouw praktijk. Denk aan GPT's die polisvoorwaarden begrijpelijk maken, of die vragen beantwoorden over pensioenwetgeving. Voordeel: geen herhaling, wel consistentie, snelheid en accuraatheid.

2. NotebookLM

Ideaal voor kennisopbouw en samenvattingen. Je kunt documenten uploaden, waarna de tool mindmaps of vergadernotities genereert. Perfect voor klantvoorbereiding of teamsessies.

3. Visuele AI-toepassingen

Met tekstcommando's realistische beelden genereren, zoals een kassabon of ruitsschade. Handig voor training, documentatie of procesoptimalisatie.

Productontwikkeling – Van VDP tot PPC

Frans Sloekers gaf een update over het **Voordeelpakket** en de **PakketProlongatieCheck (PPC)**. Inmiddels worden maandelijks 25.000 polissen gemigreerd naar het nieuwe systeem. De vernieuwde PPC 2.0 biedt nu ook automatische sortering, selectie en mailing – precies op het juiste moment in het verlengproces.

Vooruitblik:

- Uitbreiding met recreatiewoningen, oldtimers, zakelijke inboedel
 - Prolongatieprocessen verder stroomlijnen
 - Meer inzicht en controle voor de adviseur
-

BedrijvenVoordeelPakket – BVP in de praktijk

Benjamin van de Klundert presenteerde het nieuwe **BedrijvenVoordeelPakket (BVP)**. Dit platform stelt adviseurs in staat om op basis van een KvK-nummer snel offertes te genereren, producten te vergelijken en pakketten samen te stellen.

Eerste resultaten zijn veelbelovend:

- Eerste polis binnen 3 minuten gegenereerd
- Volledige integratie van acceptatieproces
- Feedback uit de soft launch in april is direct verwerkt

Toekomstplannen: STP-acceptatie, koppelingen met systeemhuizen, jaarprolongatie en pakketkorting.

Strategie & visie – door Ron Gerrits

Ron deelde een vooruitblik op 2025, waarin de volgende speerpunten centraal staan:

- Uitbreiding van het VoordeelPakket met aanvullende producten
- Volledige uitrol van het BVP
- PPC 2.0 live
- Nieuwe cyberpropositie (samen met Eye)
- Bredere toegang tot alle Voogd-productlijnen via één platform
- Claims Excellence-programma met realtime inzicht voor klant én adviseur
- Verdere integratie met o.a. ASSU

Zijn tip aan adviseurs:

“Blijf nieuwsgierig. Blijf dichtbij je klant. Vertrouwen is de kern – technologie helpt je om dat nog beter vorm te geven.”

Interactie en netwerk

De dag werd afgesloten met ruimte voor ontmoeting, vragen en verdieping. Met volop enthousiasme en nieuwe inzichten vertrokken de aanwezigen huiswaarts – klaar om technologie in te zetten als versterking van hun persoonlijke advies.