

'Helpt verzekeringmakelaars zal op termijn verdwijnen'

Zelfstandige verzekeringsmakelaars moeten hun beroep heruitvinden als ze hun voortbestaan willen garanderen. 'Anders maakt de digitalisering hun job overbodig', zegt Mark Leysen, de voorzitter van de koepelorganisatie BVVM.

PIETER SUY

De voorbije maanden werd in de financiële sector de ene na de andere sanering doorgevoerd. Maar veel zelfstandige verzekeringsmakelaars zijn zich nog te weinig bewust van de revolutie die de nieuwe digitale toepassingen in hun branche zullen teweegbrengen, meent Leysen.

'Ik zou een verkeerd signaal geven als ik zeg dat niemand daarmee bezig is. Maar soms krijg ik te horen dat ik denk dat alles sneller beweegt omdat ik ouder word. Dat is niet zo. De nieuwe technologie zal op termijn een deel van de vaste taken van verzekeringsmakelaars vervangen en klanten hebben andere vragen dan enkele jaren geleden. Mijn boodschap is simpel: hou je daarmee bezig of je krijgt het moeilijk om te overleven.'

Dat Leysen als voorzitter van de Beroepsvereniging van de Verzekeringmakelaars (BVVM) zo'n duidelijk signaal uitstuurt, wijst op een zekere hoogdringendheid. De Antwerpse ondernemer, die eigenaar en voorzitter is van de verzekeringsmakelaar Vanbreda Risk & Benefits en die een belang heeft in de vermogensbeheerder Econopolis rond Geert Noels, heeft de reputatie extreem discreet te zijn. 'De media opzoeken om de media op te zoeken is niet aan mij besteed', zegt hij. 'Maar nu wil ik de verzekeringsmakelaars tot actie aansporen.'

Komt uw waarschuwing niet te laat? De voorbije maanden volgde de ene herstructurering na de andere.

Mark Leysen: 'Ik denk van niet. De job van verzekeringsmakelaar zal sowieso veranderen, maar dat hoeft volgens mij niet per se met een *big bang* te gebeuren. Vergeet niet dat



Mark Leysen wil zelfstandige verzekeringsmakelaars aansporen om zich te bezinnen over hun beroep. © DIETER TELEMANS

dertig jaar geleden nog heel wat taken met ponskaarten werden uitgevoerd of op een aparte dactyloafdeling. Dat soort jobs is ook geleidelijk verdwenen.'

'Dat neemt niet weg dat we ons ervan bewust moeten zijn dat makelaars steeds meer consultants worden die hun klanten bijstaan met een specifiek advies. Gewoon standaardcontracten verkopen en

daar een commissie voor ontvangen, zal niet volstaan. Die taken worden geautomatiseerd.'

Wie draagt daar de gevolgen van?

Leysen: 'Vooral de kleinere makelaars zullen dat voelen. Ik bedoel dat zeker niet denigrerend. Maar een kleinere speler die pakweg tien à vijftien man onder zich heeft,

heeft niet de nodige knowhow in huis om zijn klanten een gespecialiseerde service te bieden op alle verschillende terreinen. Kleinere makelaars moeten in een grotere groep opgaan. Of ze moeten zich omscholen tot een echte nichespeeler die topkwaliteit levert als makelaar in producten zoals transportverzekeringen of loonsvoorwaarden voor het personeel.'

Kleine makelaars zullen zich moeten omscholen tot nichespelers. Of ze moeten in een grotere groep opgaan.

VOORZITTER BVVM
MARK LEYSEN

'Je ziet nu al dat het aantal makelaars snel vermindert. Momenteel telt ons land zo'n 7.000 makelaars. Op termijn, laten we zeggen over twintig jaar, zal dat halveren, denk ik. Dat wil niet zeggen dat we voor een grote, lange golf van ontslagen en faillissementen staan. De markt zal ook op natuurlijke wijze uitdunnen. Dan heb ik het over die ene persoon die samenwerkt met zijn echtgenote, die met pensioen gaat en zijn kantoor sluit.'

Makelaars moeten steeds meer consultant zijn en hun klanten adviseren. Maar veranderen de noden van die klanten niet?

Leysen: 'Zeker. Outsourcing wordt steeds belangrijker. Ondernemingen willen meer op hun kerntaken focussen en ze zullen bepaalde diensten uitbesteden. De voorbije jaren zag je dat hr-afdelingen en juridische diensten werden stopgezet en dat die jobs aan andere bedrijven werden uitbesteed. Makelaars kunnen ook in dat gat springen, maar alweer hebben voornamelijk de grote spelers daar de specialisten voor in huis.'