

# Aplaza in het voorjaar uit de startblokken

Ketenintegratie  
Proef  
Intermediair  
Vast bedrag

**'Transactieplatform bespaart per polis twintig minuten werk'**

Aplaza is de ontbrekende schakel in de ketenintegratie, stelt Fred Lingg, directeur van Unit4Agresso. "Wij hebben draagvlak; dit maakt Aplaza tot een succes." Serviceprovider Voogd & Voogd en verzekeraar DAS Rechtsbijstand hebben zich inmiddels al aangesloten.

Aplaza is een onafhankelijk en open transactieplatform, ontstaan op initiatief van NVA, NBVA, Anva en Unit4Agresso. Aplaza moet de ketenintegratie tussen verzekeraar en intermediair van de grond krijgen. Er draait nu een proef met Voogd & Voogd. Assurantiëtussen-

Fred Lingg:  
"Sluiten verzeke-  
raars niet aan,  
dan laten ze  
handel liggen."

startte later dan we hadden gepland", licht Lingg toe.

## Groot draagvlak

Aplaza is niet het eerste initiatief om in assurantieland ketenintegratie te bewerkstelligen. De GIM-koppeling en de extranetten van verzekeraars zijn er echter onvoldoende in geslaagd dit op gang te brengen. Aplaza gaat het wel lukken, is de overtuiging van Lingg.

"Er bleek altijd iets te missen. De connectie met het intermediair was niet goed geregeld. Het vroeg te veel handelingen en inregelwerk. Aplaza vult het ontbrekende deel in. Bij ons ligt het werk. We hebben goed gekeken wat er niet goed ging bij het intermediair en dat doen we zelf. Het werk voor het intermediair hebben we tot een minimum beperkt. Dit komt omdat we gebruikmaken van bestaande componenten. De drempeel voor het intermediair is dus heel laag. Daarnaast worden we gesteund door NVA en NBVA. Aplaza is ontstaan op initiatief van deze twee belanghebbenden. Kijken we naar hun leden en het intermediair dat al gebruikmaakt van de software van Unit4Agresso of Anva, dan heeft Aplaza al 75% van het intermediair geautomatiseerd. Dit grote draagvlak en de simpele oplossing maken Aplaza tot een succes."

## Vast bedrag

Aplaza zit standaard in de software van Anva en Unit4Agresso. Verzekeraars betalen een vast entreebedrag en jaarlijks een abonnementsbedrag voor het afhandelen van transacties via Aplaza. Daarnaast betaalt de verzekeraar voor de implementatie van nieuwe koppelingen en het jaarlijks onderhoud daarvan. Beide systeemhuizen dragen een vast bedrag per jaar af aan Aplaza. Lingg kan nog niet zeggen welke verzekeraars, naast Voogd & Voogd en DAS Rechtsbijstand, snel zullen aansluiten. "Er is veel belangstelling. Ook van andere serviceproviders en systeemhuizen, overigens."

Lingg meent dat verzekeraars kan-

sen laten liggen als zij niet aansluiten. "Aplaza biedt hun een eenvoudige manier van zakendoen. Aplaza is makkelijker voor het intermediair dan de extranetten van de maatschappijen. Zij hoeven de gegevens niet opnieuw in te kloppen. Omdat het intermediair al onder druk staat, verwacht ik dat zij kiezen voor de goedkoopste manier van zakendoen. Maatschappijen die zijn aangesloten zullen daardoor meer polissen gaan verkopen. Sluiten verzekeraars niet aan, dan laten ze dus handel liggen."

## Commerciële acties

Daarnaast vergemakkelijkt Aplaza het afhandelen van commerciële acties van verzekeraars, stelt Lingg. "De systeemhuizen bieden de verzekeraars steeds meer mogelijkheden bij hun commerciële acties. Bij bijvoorbeeld een nieuw levenproduct regelt het systeemhuis dat nieuwe product in het systeemhuispakket. In samenwerking met de maatschappij bedenkt het systeemhuis een commerciële actie. Vervolgens helpt het systeemhuis het intermediair met de selectie van zijn klantgegevens. Vinden er naar aanleiding van de commerciële acties financiële transacties plaats, dan maakt Aplaza die laatste stap makkelijker."

## Geen uitvinding

Lingg benadrukt steeds weer dat Aplaza geen 'uitvinding' is. "We zijn gewoon pragmatisch: wat er was, werkte onvoldoende. Nadat NVA en NBVA ons benaderde voor een oplossing, hebben wij dit opgepakt. We hebben de bestaande componenten opgepakt en geïntegreerd. Als het ware de infrastructuur voor het wegennet aangelegd. Colimbra, die al veel doet bij verzekeringsmaatschappijen en dus veel kennis heeft, heeft de software ervoor gebouwd. Meer dan dat is het niet."



personen van deze serviceprovider hebben inmiddels al autoverzekeringen via Aplaza aangevraagd en de eerste digitale polissen zijn via datzelfde platform teruggestuurd.

Aplaza heeft volgens Fred Lingg twee grote voordelen voor het intermediair. "Het scheelt fouten, want er hoeft niets meer overgetypt te worden. En het scheelt tijd. Onze ervaring nu is dat het tot twintig minuten per polis bespaart. Daarnaast is het makkelijker voor het intermediair. Die hoeft niet meer zelf na te denken of hij iets via een GIM-koppeling of een extranet gaat versturen en welke wachtwoorden hij nodig heeft. Aplaza bepaalt zelf via welke route de polis verstuurd wordt."

Voorjaar 2010 gaat Aplaza live. "We nemen wat meer tijd voor de proef en deze

[ ADVERTENTIE ]

Tijdelijk een  
medewerker  
nodig?

aanvraag@novadia.nl

Werken op  
detacherings-  
basis?

hrm@novadia.nl

Schadebehandelaars, specialisten  
verzekeringen, acceptanten, relatie-  
beheerders, commercieel mede-  
werkers, administratief medewer-  
kers, conversie medewerkers (met  
kennis van Anva, Dias, CCS)



NOVA DIA  
DETACHING IN ASSURANTIËN

telefoon 0183-681160 www.novadia.nl