



a.s.r.
de nederlandse
verzekerings
maatschappij
voor alle
verzekeringen

Klantverhaal

Dashboard a.s.r. verzekeringen



Elke hypotheekaanvraag is er één, maar hoeveel aanvragen resulteren in een finaal akkoord, ondertekend en afgerond? Een glazen bol heeft a.s.r. verzekeringen niet. Wél een dashboard dat vrij accuraat voorspelt wat er in de pijplijn zit.

Herbert Meinders, IT-consultant en ketenmanager Hypotheken bij a.s.r., is onder meer verantwoordelijk voor de relaties met beleggers en budgetten van hypotheeken. 'Onze klanten willen graag weten hoe hun portefeuille zich ontwikkelt, waar de kansen liggen en wat de prognoses zijn. Doe ik het echt wel zo goed of zijn het toevalstreffers? Uit dit dashboard haal ik heel vaak dingen die ik anders niet had gezien. Dus ja, dit dashboard is voor ons van grote waarde'.

Maatwerkoplossing

'Het dashboard heet kortweg *maatwerk pijplijn a.s.r.* Waarom maatwerk? Omdat de applicatie een aantal databronnen combineert en specifiek is ingericht naar de wensen en criteria van a.s.r. verzekeringen. Zoals vrijwel alle geldvertrekkers is a.s.r. lid van HDN (Hypotheek Data Network). Voor analyses gebruikt a.s.r. de door HippoLine ontwikkelde Markt- en Proces Index van HDN. In het dashboard van a.s.r. worden die twee gecombineerd en is additionele aanvraagdata toegevoegd. Herbert Meinders: 'Dat biedt een aantal voordelen. We kunnen zien hoe efficiënt wij onze processen hebben ingericht ten opzichte van andere partijen. We kunnen ook beter inzoomen op de specifieke aanvraag, het type product, de hit ratio's en de acties van onze intermediairs. Zo krijgen we *overall* een nauwkeuriger beeld van het te verwachten resultaat. In het dashboard kun je hypotheekaanvragen ook vrij eenvoudig slicen als je een bepaald type aanvragen wilt zien. Bijvoorbeeld de aanvragen die gedekt zijn door NHG of alleen de aanvragen met een bepaalde rentevaste periode.'





‘Doe ik het echt wel zo goed of zijn het toevalstreffers? Met dit dashboard zie ik dingen die ik anders niet had gezien’

‘Die informatie is voor ons van betekenis, want beleggers vragen ons: ik wil graag hypotheek van je kopen, maar heb je enig idee hoelang het duurt voordat je een bepaald volume hebt kunnen realiseren?’ Gevraagd naar een voorbeeld antwoordt Herbert: ‘Stel, je bent een pensioenfonds en je wilt graag beleggen in hypotheek die superveilig zijn, dan kies je voor NHG want je wilt niet dat je spaarders hun geld kwijtraken. Wij krijgen dan de vraag: hoeveel tijd heb je nodig om van 100 miljoen euro hypotheek te maken voor die doelgroep? Kijken we naar onze scores, dan kunnen we een voorspelling doen. Op die manier hebben beleggers inzicht in het aanbod qua hypotheek waarin belegt kan worden. De HDN Index stelt ons bovendien in staat om allerlei doorsnedes te maken. Als wij een belegger hebben die een veel specifiekere eis heeft dan kan ik daar ook naar kijken. HDN is met haar standaard het uitgangspunt en de berichtenschema’s bij HDN zijn goed gedocumenteerd.’

Duurzame maatregelen

a.s.r. verzekeringen profileert zich als duurzame speler met een expliciete duurzaamheidsdoelstelling. Is op dat vlak dit dashboard nog van betekenis? Herbert Meinders: ‘Nou en of. Want hoe weet je of dat wat je doet goed is? Door te meten en met cijfers te onderbouwen. Hoeveel investeer je daadwerkelijk om een woning beter te maken? Het gaat niet om het aantal woningen met een A-label. Heb je die in je portefeuille dan is dat mooi, maar heb je niets gedaan om de klimaatdoelstellingen van Parijs te halen. Heb je woningen beter gemaakt? Wat wij als a.s.r. heel graag willen, is kijken hoe wij onze klanten kunnen motiveren om hun woning beter en energiezuiniger te maken. Dat kun je zien door te kijken naar de hoeveelheid energiebesparende maatregelen die wordt gefinancierd en die te vergelijken met de prestaties van de gehele markt. Je moet in je HDN-aanvraag aangeven hoeveel geld je gaat besteden aan energiebesparende maatregelen. Wij controleren of we dat beter doen dan anderen. Gemiddeld wordt per woning 8.000 euro geïnvesteerd in energiebesparende maatregelen. Bij a.s.r. is dat het dubbele en we weten onze klanten zelfs over te halen nog een stap verder te gaan. Dat zet zoden aan de dijk. Voor het imago van investeerders is die kennis ook belangrijk.’

Over de gebruikers bij a.s.r.

Het dashboard van a.s.r. wordt gebruikt door Marketing, Product Management en specialisten die verantwoordelijk zijn voor verduurzaming en het contact met investeerders. Snappen die mensen wat ze zien? Herbert Meinders: 'Ja, de meesten zijn getraind. En ik denk dat als je een uurtje met iemand gaat zitten, hij of zij er erg goed mee kan werken. Persoonlijk vind ik het erg eenvoudig en ik kwam er vrij snel achter dat ik er van alles uit kan halen. Het mooie is dat je alle data eenvoudig kunt exporteren om er in Excel nog van alles mee te doen. Voor ons is het supertoegankelijk. Veel laagdrempeliger dan ons datawarehouse, dat is een slagje moeilijker.'

Over de bouwers

De makers van het dashboard zijn Sjoerd Meeuwsen en Bart Binnekamp, BI-consultants van HippoLine. Over de samenwerking zegt Herbert Meinders: 'Ik ben heel positief! Sjoerd en Bart snappen heel goed met welke data ze werken. Daardoor kun je goed met elkaar sparren en wordt het resultaat scherper en beter. Het is fijn om te werken met mensen die weten welke data voor ons belangrijk zijn. Er wordt goed doorgevraagd en de heren zijn snel in het analyseren van de informatie.'

Wilt u meer weten of een gesprek met Bart Binnekamp of Sjoerd Meeuwsen (op de foto onderop) neem dan contact op. Wij helpen u graag verder!



Ambachtweg 23
2841 MA
Moordrecht
T. 0182 820398
hip@hippoline.nl