



SAMEN DE ZAKELIJKE **VERZEKERINGS- KETEN**

opnieuw vormgeven

PRESENTATIE · SÖDERBERG & PARTNERS



IN GESPREK MET

Martijn de Boer

Söderberg & Partners

● Welkom — we beginnen zo

Fijn dat je er bent

Pak een plek & luister mee

VIP re:Invent
CONGRES
7 JULI 2026

5
JAAR

PRESENTATIE DOOR
MANON BORSBOOM



Söderberg & Partners en het Centraal Volmachtbedrijf

De twee partijen achter de co-creatie, en de stem uit de praktijk die de samenwerking dagelijks leidt.



01 Centraal Volmachtbedrijf

Het volmachtplatform

- Start op **1 januari 2017**
- Premievolume **€ 355 mio**
- **32** co-volmachten
- **28** volmachtgevers schade
- **6** volmachtgevers inkomen
- Ongeveer **1.500** gebruikers



02 Söderberg & Partners

Partner & aandeelhouder

- Oprichting in **2017**
- CVB-participatie in **2020**
- **#3** Top 100 Intermediair 2025

IN GESPREK MET



Martijn de Boer

Volmachtmanager · Söderberg & Partners



Onze aangesloten kantoren

het netwerk waarmee wij samenwerken



Söderberg & Partners Nederland



Söderberg & Partners is een **financieel adviseur en marktleider in Nederland** met oplossingen voor employee benefits, verzekeringen en vermogensbeheer. Söderberg & Partners werd gelanceerd in 2017 en bestaat uit meer dan 50 lokale dochterondernemingen verspreid door het hele land.

De groep biedt een breed scala aan financiële diensten aan een diverse en omvangrijke klantenkring, waaronder bedrijven, instituties en particulieren.

Verzekeringen

Zakelijke en particuliere verzekeringen – op basis van een gedetailleerde risicoanalyse stellen wij een optimale verzekeringsdekking samen voor onze relaties.

Vermogensbeheer

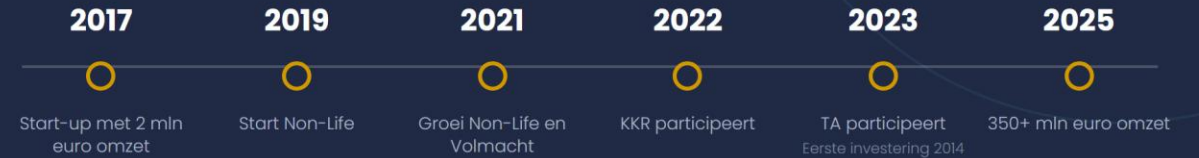
Vermogensbeheer-oplossingen en financiële planning voor het individu.

Employee Benefits

Arbeidsvoorwaarden en pensioenadvies voor individuen, ondernemers, bedrijven en pensioenfondsen.



HOOGTEPUNT UIT ONZE 8-JARIGE REIS



350+

Miljoen EUR omzet*

100+

Locaties in Nederland

1,7

Miljard EUR GWP
(Gross written premiums)

2400

Medewerkers bij
50+ partners

100+ LOCATIES



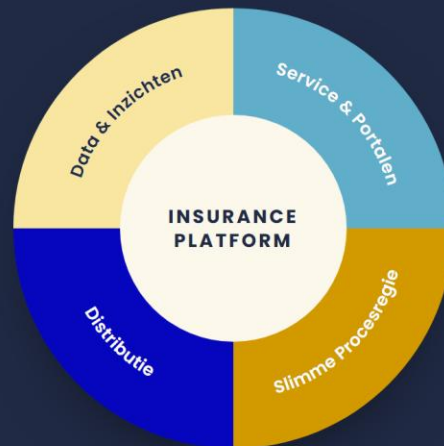
Inpact Solutions



Inpact is **hét volledig geïntegreerde platform voor de verzekerings- en volmachtketen**. We laten verzekeraars, volmachten, serviceproviders en adviseurs vlekkeloos samenwerken in één platform – gebouwd door de branche, voor de branche.

Inpact ontstond uit het samengaan van **AWI, DDi, Differ Solutions en Infofolio** en bundelt jarenlange branche-ervaring met automatisering, data en AI die verder kijkt dan vandaag.

- Service & Portalen**
Portalen en werkomgevingen voor de keten – o.a. Klantmap, Adviseurmodule en Acceptantenmodule.
- Slimme Procesregie**
Automatisering van documentstromen: e-mailclassificatie, mutatie & prolongatie, claims en excasso.
- Distributie & Verzekeringsproducten**
Centraal beheer en distributie van producten via Product Engines.
- Data & Inzichten**
Vastgoed- en risicoverrijking via Infofolio – Adresscanner en herbouwwaarden.



MIJLPALEN UIT ONZE REIS



25

Jaar branche-ervaring*

~100

Medewerkers

4

Productpijlers, één platform

10+

Oplossingen in het platform

ONZE VESTIGINGEN





DE KETEN
De huidige situatie

De keten loopt van **adviseur** naar **volmacht** naar **verzekeraar**

DE KNELPUNTEN

Veel handmatige acties, terwijl de eisen vanuit wet- en regelgeving alleen maar toenemen. De knelpunten zitten in handmatige controles, UBO-opvraging, KvK-checks, uitval naar de maatschappij en dubbele invoer.

“Niets doen” is geen optie meer

De huidige zakelijke keten in beeld



Terugkoppeling & herstelwerk · elke schakel kost tijd

— Veel handmatige acties

- ✓ Veel overtypen en dubbel werk
- ✓ Handmatige controles
- ✓ Veel schakelmomenten
- ✓ Foutgevoelig en tijdrovend

— De knelpunten



Eisen vanuit wet- en regelgeving nemen toe

Meer controles, meer vastlegging, meer risico — en de druk op de keten blijft groeien.



Er valt zoveel te winnen

Meer advieswaarde in advies vanwege complexiteit en behoefte aan maatwerk.

En de **mogelijkheid tot verdere digitalisering**: handmatigheden elimineren en sneller naar de markt.



1.

Hogere advieswaarde

Diepgaand advies en strategische partner voor de klant.



2.

Meer complexiteit

Inspelen op specifieke risico's en veranderende klantbehoeften.



3.

Meer maatwerk

Oplossingen die naadloos aansluiten bij de unieke situatie van elke klant.



4.

Efficiëntie

Behalen van efficiëntie in nog beperkte digitale setting.



5.

Verkorte doorlooptijden

Sneller schakelen, minder handmatige stappen en eerder waarde leveren.





HET PLATFORM
Impact Insurance Platform

Een **volledig nieuw platform** voor de zakelijke markt.

• API-first

• Modulair

• AI-ready

• Open architectuur

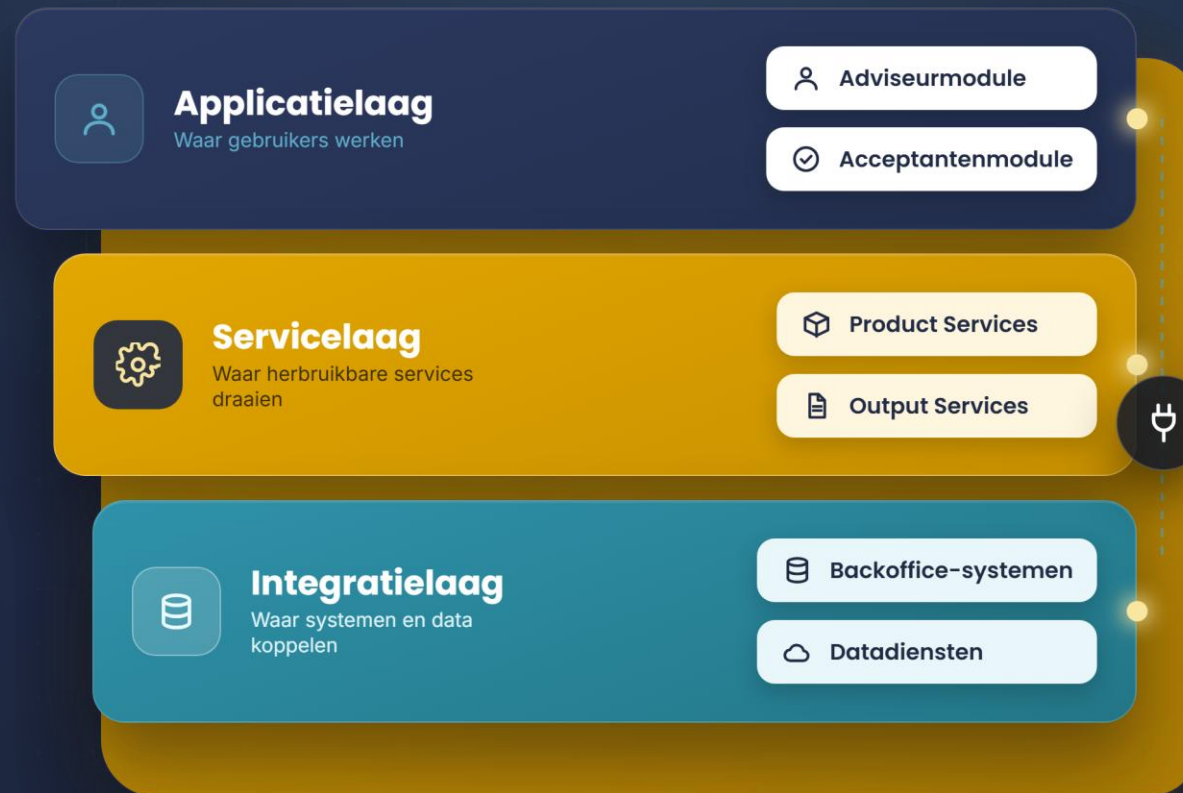
Schaalbaar • Toekomstvast • Korte time to market • Green List NVGA

MODULAIRE OPBOUW

Inpact Insurance Platform

Neem af wat je nodig hebt. Breid uit wanneer je proces daarom vraagt.

Applicaties · Services · Integraties



Eén platform, drie lagen

Alles verbonden, van klantlaag bovenin tot koppeling in de basis.

— CO-CREATIE

Samen bouwen we door

TWEE STUKKEN, ÉÉN GEHEEL



Söderberg
& Partners



impact

De gezamenlijke stappen naar succes

Van gebouwd fundament naar dagelijks gebruik. Samen, stap voor stap door het co-creatie proces.



Je krijgt niet één product, maar het **fundament** dat je nodig hebt.

Beschikking over een eigen te beheren Productcatalogus. Waar nodig is er ruimte voor standaardisatie én maatwerk.



Impact Productcatalogus

Producten, schermen,
premie & vergelijken, via
open API's.



100% Maatschappij Producten

Alle zakelijke 100%
Maatschappij producten
ontsloten



Eigen Producten

Eigen producten eenvoudig
ontsloten



Dialogen per gebruikersgroep

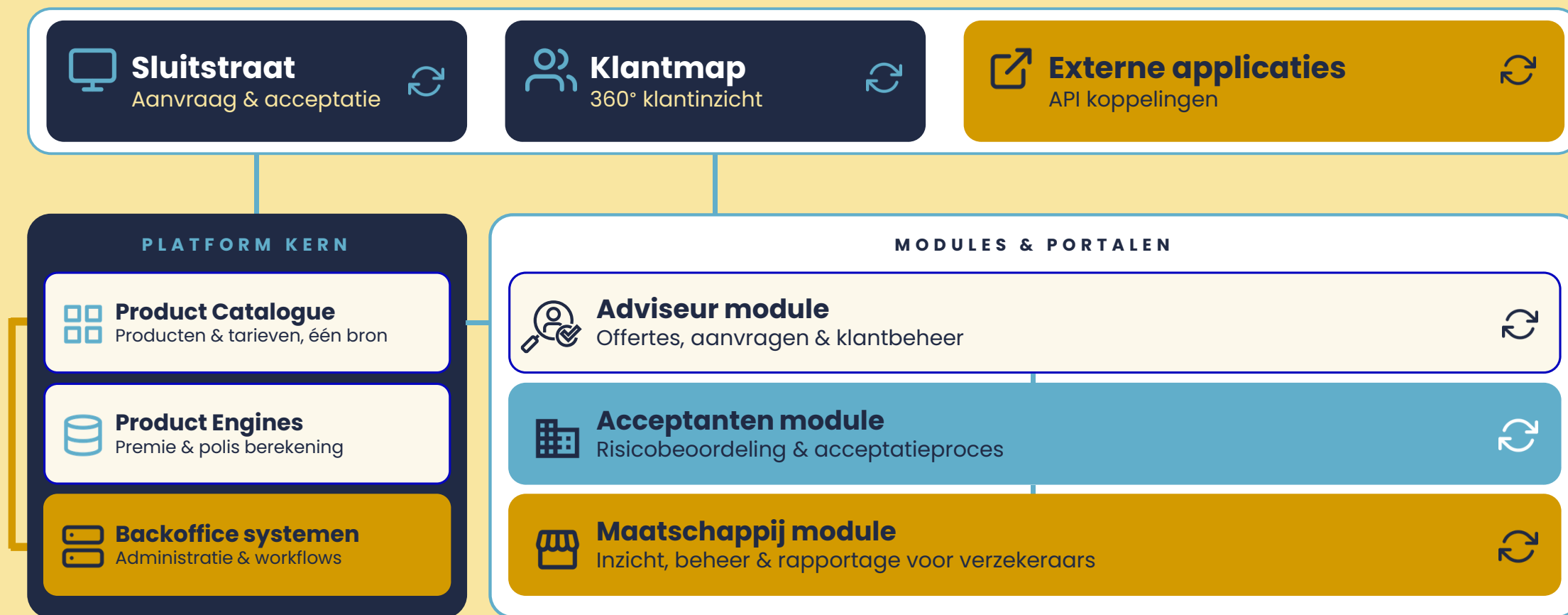
Voor elke doelgroep
(adviseur, acceptant,
eindklant differentiatie in
dialoog)

— D I S T R I B U E R E N

Distributie & verzekeringsproducten



Samenwerkende applicaties



— HET IMPACT INSURANCE PLATFORM

De Adviseurmodule van berekening tot polis

Eén vloeiend proces voor **prospect, offerte, aanvraag en klantinzicht** — voor de adviseur én voor de klant.

Nieuwe klant

Bestaande klant

Zelf afsluiten

Dossier & DMS

Optimaliseren



— USE CASES · ADVISEURMODULE

Eén module, vijf routes

Van een nieuwe relatie tot een bestaande klant,
van zelf afsluiten tot mail en het complete dossier,
elke route loopt door hetzelfde platform.



1.

Nieuw

Adviseur maakt een voorstel voor een nieuwe relatie, van berekening tot aanvraag.



2.

Bestaand

Aanvullende verzekering, mutatie of royement, direct herkend en opgepakt.



3.

Eindklant zelf

De eindklant sluit zelf af via de sluitstraat en krijgt inzicht in de eigen klantmap.



4.

Mail (Workspace)

Vragen komen binnen via de mail en worden vanuit de Workspace direct opgepakt.



5.

Dossier

Alle documenten in het DMS, gekoppeld aan de backoffice voor een volledig beeld.

KERNPROCES

Van berekening tot aanvraag

Drie heldere stappen brengen een voorstel van eerste berekening naar een verwerkte polis.

1

Berekening

Een verzameling productberekeningen — nieuw, bijsluiten, royeren of muteren, bij meerdere aanbieders.



2

Offerte

Een concreet, compleet voorstel voor de klant. Hij kan er direct "ja" tegen zeggen.



3

Aanvraag

Geaccordeerd en voorzien van alle informatie (slotvragen, UBO). Wordt verwerkt tot polis.

The screenshot displays the 'Inpact' software interface. At the top, a green notification bar reads 'Berekening voor relatie Van Etten Schilders Opgeslagen (v1)'. The main header shows 'Inpact' and a user profile 'J. Spelt'. Below this, a tab 'Overzicht berekeningen' is active. The title 'Nieuw voorstel voor Van Etten Schilders' is followed by the instruction 'Kies één of meer producten om er een offerte van te maken of om direct aan te vragen.' Two dropdown menus are present: 'Alle maatschappijen' and 'Alle statussen'. The 'Producten' section is titled 'Nieuw toegevoegd' and lists items under the heading 'Gebouwen':

Product	Maatschappij	Bedrag	Status
☐ VP Bedrijven Gebouw 2023	ASR Schadeverzekering ...	€ 760,00	Geaccepteerd
☐ Gebouw Zakelijk 2023	Allianz Nederland Schad...	€ 448,00	Geaccepteerd

Below this, under the heading 'Inventaris goederen • Kerkstraat 34, Wognum', there are two more items:

Product	Maatschappij	Bedrag	Status
☐ VP Bedrijven Inventaris 2023	ASR Schadeverzekering ...	€ 178,00	Geaccepteerd
☐ Inventaris Zakelijk 2023	Allianz Nederland Schad...	€ 165,55	Geaccepteerd

On the right side, a sidebar titled 'Acties' contains a list of actions: 'Selecteer producten', 'Bereken producten', 'Stuur voorstel' (highlighted with a blue border), and 'Vraag aan'. At the bottom right, a 'KVK' (KvK) search window is open, showing search results for 'Van Etten Schilders'.

UBO & KvK

Van handmatig naar **automatisch**.

UBO- en KvK-checks **automatisch
geregeld**, direct in de keten.

Versnel. Verzeker. Vereenvoudig.

NU

- ⌚ Adviseur start het proces
- 📄 Documenten worden opgezocht
- 🔍 Handmatige controle volgt

↓ WORDT

TOEKOMST

- ✓ Automatische verificatie van UBO en KvK
- ⚡ Directe verwerking, zonder tussenstappen

— ALLE DOELGROEPEN

Alles in 1 klant omgeving

 **helder.**
VERZEKERINGEN

Dashboard

Mijn verzekeringen

Gegevens

Schade melden

Documenten

Facturen

 SAM · AI-ASSISTENT · online

Hoi Peter 🖐️, ik heb 2 tips voor je.

Je hebt 3 actieve polissen — samen €128.22/mnd.

 **Voeg Verkeer-module toe aan je rechtsbijstand**
+€6,74/mnd · Juridische hulp bij verkeersschade

 **Zet de sieraden-module aan**
+€4,40/mnd · hogere dekking sieraden

Bekijk alle tips →

Mijn verzekeringen

 **Polissen beheren**
Wijzig dekking of modules

 **Schade melden**
Binnen 24u reactie

 **Nieuwe polis**
5 verzekeringen om uit te kiezen

 **Facturen**
Betaalhistorie

Jouw verzekeringen

Beheren →

 **Auto**
NR-2026-0042 · €59.05/mnd

 **Opstal**
NR-2026-0058 · €48.40/mnd

 **Inboedel**
NR-2026-0061 · €20.77/mnd

 **Slim voor jou** · AI-aanbevelingen op basis van jouw polismix

4 suggesties

 AANVULLING · RECHTSBIJSTAND

Voeg Verkeer-module toe aan je rechtsbijstand

Je hebt een autoverzekering en woont in een drukke stad. 7 op de 10 klanten met een autopolis kiezen ook voor de Verkeer-module bij rechtsbijstand.

AI-coach · jouw polismix

 UPGRADE · INBOEDEL

Zet de sieraden-module aan

Je inboedelwaarde van €65.000 is bovengemiddeld. Sieraden en horloges zijn standaard beperkt gedekt — met deze module verhoog je de dekking.

AI-coach · jouw inboedelprofiel

 inpact



— OUTLOOK INTEGRATIE

Werken in een **logische** flow



Alles samen in het DMS

Documenten uit elke processtap komen samen in het Document Management System, gekoppeld aan de backoffice — zo is er altijd een volledig beeld.





ROADMAP

De weg naar voren

01

November 2025

Start van de samenwerking

Tussen Söderberg & Partners en
Inpact.

02

Mei 2026

Adviseurmodule live

Plus UBO- en KvK-verificatie.

03

Q3/Q4 2026

Verdere ontsluiting

Verdere productontsluiting
(particulier), optimaliseren (en AI-
ondersteuning).



IN DE PRAKTIJK
De stem van de adviseur



- ✓ **Kortere time-to-market**
- ✓ **Volledige ondersteuning voor de adviseur op 1 plek**
- ✓ **Klaar voor de volgende generatie dienstverlening**

— Martijn de Boer, Söderberg & Partners

— V E R V O L G



Meer weten? Laten we doorpraten.

Manon Borsboom

Inpact Insurance Platform

Manon.borsboom@inpactsolutions.nl

www.inpactsolutions.nl

Van de stap naar **zakelijk**
maken we samen werk.