

Anno12 vraagt vergunning aan bij DNB

Investering laatste moment rond

Het is de nieuwe zorgverzekeraar Anno12 gelukt om via crowdfunding voldoende kapitaal bijeen te krijgen om een vergunning bij DNB aan te vragen. De initiatiefnemers hadden zichzelf tot 5 juni, klokslag middernacht, als uiterste deadline gegeven om investeerders te vinden voor het aandelenkapitaal van € 500.000.

Door Alex Klein

Om elf uur 's avonds was al meer dan 90% van de aandelen verkocht, maar het bleef tot het allerlaatste moment spannend. Even na middernacht twitterde initiatiefnemer Rob Adolfsen het verlossende bericht: "Heb beloofd

dat ik mensen met lef in crowdfunding Anno12 niet laat zakken. Ontbrekende bedrag zet ik nu zelf in." Een investering van € 20.000.

De nieuwe zorgverzekeraar is een initiatief van Rob Adolfsen, Michiel Alkemade en Petwin Verkerk. De maatschappij heeft een coöperatieve grondslag. De leden zijn ei-

beschikken is € 2,3 mln. Daarnaast moeten de aanloopkosten ter grootte van € 0,9 mln afgedekt zijn. De initiatiefnemers zelf nemen hiervan in totaal € 1,0 mln voor hun rekening. Een investeringspartij is bereid gevonden om eveneens € 1,0 mln in de nieuwe zorgverzekeraar te steken. Het ontbrekende kapitaal

sico willen delen en samen de besluiten nemen in het afdekken van dit risico. Hoe dit in de praktijk werkt lichtte Rob Adolfsen, voormalig voorzitter van de raad van bestuur van zorgverzekeraar Agis, eerder al toe in AMplus: "We gaan niet werken met een ledenraad. Moderne (ICT-)technieken stellen ons in staat om elk lid van de onderneming een stem te geven."

Aandacht voor de individuele verzekerde; dat is volgens Adolfsen waar een groeiende groep consumenten behoefte aan heeft. "In een markt waar onvrede heerst, is er altijd ruimte voor een nieuwkomer. De vier grote zorgverzekeraars, die 90% van de markt domineren, lijken allemaal sterk op elkaar. Er is een groep consumenten die de menselijke maat mist bij de grote zorgverzekeraars."

'Een grote groep mist de menselijke maat'

genaar van de onderneming. Anno12 zag op nieuwjaarsdag 2012 het levenslicht. Vanaf dat moment proberen de initiatiefnemers het vereiste garantiëkapitaal bijeen te krijgen om een vergunning bij DNB aan te vragen.

Het vereiste kapitaal waarover Anno12 uiteindelijk dient te

wordt door Anno12 via crowdfunding bij elkaar gesproken, deels via aandelen en deels via ledencertificaten.

Terug naar oorsprong

Anno12 zegt terug te willen gaan naar de oorsprong van verzekeren; een groep mensen die gezamenlijk een ri-

Vijf vragen

Aan: Anne Polak (37)
Functie: Verzuimspecialist en arbeidsdeskundige
Bedrijf: ENGage Werkgeversadvies
Focus: Training/advies sociale en private inkomenszekerheid
Medewerkers: 6
Plaats: Apeldoorn

1 Je adviseert werkgevers over (sociale) inkomenszekerheid. Hoe ben je daar zo in terechtgekomen?

Ruim elf jaar adviseerde ik particulieren op financieel gebied, toen ik de kans kreeg me te richten op de bedrijfsadviesring in verzuim- en WIA-verzekeringsproducten. Geïnspireerd door een opleiding verzuimmanagement besloot ik in 2008 de wereld van verzuimbegeleiding in te stappen bij een landelijk re-integratiebureau. Sinds een kleine drie jaar heb ik mijn huidige functie. Ik heb het voorrecht te mogen kijken naar vastgelopen situaties en mijn oplossingen te vertellen naar een concreet stappenplan voor onze relatie. Hierbij komt mijn verzekeringskennis zeer goed van pas. Daarnaast geef ik trainingen aan de professionals die in dit werkveld actief zijn.

2 Wat heb je liever bij een training: een groep met alleen mannen, alleen vrouwen of een combinatie?

Een combinatie, want dat brengt dynamiek in de interactie. Héél zwart-wit gezegd (want je kunt geen persoon in een hokje vangen): mannen ervaar ik als rechtlijniger dan vrouwen waardoor ze sneller tot de kern komen. Vrouwen onderzoeken meer alle mogelijkheden en zijn daardoor creatiever.

3 Vrouwen zijn betere adviseurs dan mannen: feit of fabel?

Fabel. Even gericht op onze branche: balans is het sleutelwoord wat mij betreft. Mannen en vrouwen, maar meer in zijn algemeenheid mensen, kunnen altijd van elkaar leren. In mijn beleving moet een adviseur up-to-date en scherp willen blijven, op gebied van kennis van de stof maar zeker ook op het gebied van zichzelf. Wat helpt dan beter dan (zelf)reflectie? Het doel hiervan? Je bewust worden van blinde vlekken, die we overigens allemaal hebben. En ja...sommige blinde vlekken bij mannen worden sneller gezien door vrouwen...én omgekeerd!

4 Moeten er meer vrouwen in de branche komen?

Ik ben niet op de hoogte van de cijfers in



mijn branche. Als ik de werkomgevingen na ga waar ik gewerkt heb, is mijn beeld dat er een redelijke balans is tussen mannen en vrouwen. Alhoewel je als je ENGage Werkgeversadvies belt, je toch echt hele grote kans maakt om een vrouw aan de lijn te krijgen!

5 Zie je een rol voor vrouwen om het vertrouwen in de branche terug te brengen?

Nee, niet speciaal. Vertrouwen creëer je volgens mij door vooraf duidelijk te zijn over de verwachtingen die de ander van jou mag hebben én die hij niet mag hebben. Door vooraf helderheid te geven over inhoud, termijnen, kosten én onzekerheden. Door verwachtingen vooraf te checken. Hierin is een rol weggelegd voor zowel vrouwen als mannen. Zij kunnen dit allebei.

Ga naar een congres of evenement in de branche en het aantal vrouwen is op één hand te tellen. Hoog tijd dus om de vrouwen uit de branche eens in de schijnwerpers te zetten. Vijf vragen aan een verzekeringsvrouw.