

## Raymond Hendriks

### Manager Ecosystems

*In de rubriek "Meet me @ Markel" laten we periodiek één van onze collega's aan het woord. Dit doen wij door het stellen van een aantal persoonlijke en een aantal vakinhoudelijke vragen.*

*In deze editie maken we kennis met Raymond Hendriks, Manager Ecosystems. Raymond is sinds 2021 verantwoordelijk voor het opzetten van Markel Ecosystems in Nederland.*



#### Wie is Raymond Hendriks in het kort?

Ik ben 46 jaar en woon met mijn vrouw Marleen en mijn twee mooie dochters (14 en 16 jaar) in Berkel en Rodenrijs. Als fanatieke sporter doe ik aan kickboksen (op bokszak) en hardlopen en in de zomer aan wielrennen en hockey. Ik ben actief als penningmeester bij de Rotterdamse Assurantieclub (VPV) en voorzitter/mede oprichter van een businessclub die verbonden is aan de Berkelse hockeyclub (HBR). Ook heb ik een liefde voor luchtgekoelde Volkswagens; zelf heb ik een VW T2a Westfalia. Verder geniet ik van lang tafelen met vrienden en familie. Tevens ben ik een enorme gadget freak, dus de term "early adopter" past mij goed. Ik ben ondernemend, verbindend en mijn dagelijkse motto is en blijft: "Love what you do and do what you love".

#### Wat is je studie- en werkachtergrond?

Na mijn MBO Bank- en Verzekeringswezen ben ik gestart bij een intermediair gespecialiseerd op transportgebied. Vervolgens ben ik aan de slag gegaan als acceptant Hypotheken bij Stad Rotterdam (hierna ASR) en daarna als accountmanager bij Falcon Leven. Intussen heb ik alle relevante vakdiploma's gehaald. Bij Falcon Leven heb ik het vak commercie geleerd, waar ik nog steeds profijt van heb. Na de samenvoeging met ASR ben ik begonnen bij DAS waar ik alle disciplines op accountmanagement heb gedaan. Mijn laatste functie bij DAS was het bedienen van alle samenwerkende verzekeraars en/of grote service providers. Markel was een van deze verzekeraars en daar ben ik vervolgens gaan werken. Sales is en blijft een mooi vak, maar ik wilde toch meer doen. Na ruim 2,5 jaar bij Markel ben ik bij Havelaar & van Stolk gestart als

manager Sales. Deze rol maakte mij niet gelukkig, omdat ik het toch leuker vond om direct met de klant aan tafel te zitten. Ik werd toen benaderd door mijn eerdere werkgever Markel, waar ik sinds september 2021 weer aan de slag ben!

#### Waarom ben je teruggekeerd naar Markel?

Markel staat voor mij voor vakmensen, die elke dag hun best willen doen voor onze klanten. Het ondernemende karakter gecombineerd met diepgaande vakkennis in een niche markt is een omgeving waar ik mij heel prettig in voel. Er hangt ook een informele en goede sfeer. De bedrijfsborrels zijn ook altijd goed gevuld, daar ben ik enorm trots op! Work hard play hard.

#### Wat houdt Ecosystems precies in?

Voor Markel Nederland houdt dit in dat ik mij voornamelijk richt op digitale werkplatformen en samenwerk met branche organisaties en intermediairs. Dit ondersteun ik met een digitale klik&sluit straat die volledig in de look-and-feel voor de klant gepositioneerd wordt.

#### Wat maakt jouw werk zo boeiend?

Ik zoek continu naar nieuwe insurtechs, initiatieven en/of samenwerkingen. Ecosystems staat voor mij synoniem voor Business Development. Geen enkele dag is hetzelfde.

#### Welke rol speelt Markel in het platform?

Markel werkt als verzekeraar samen met insurtechs en/of intermediairs die actief zijn op werkplatformen. De gevraagde proposities zijn niet altijd de standaard oplossingen. Door onze diepgaande vakkennis kunnen wij een gevraagd "vierkant" vaak door een "cirkel" krijgen. Dat is mooi, want dan breng je waarde mee als

businesspartner in het ecosysteem.

#### Wat staat binnen Ecosystems centraal?

Een belangrijk punt is het optimaliseren van het proces. Een mooi voorbeeld is de digitale klik&sluit straat. Het streven is om het proces van aanvraag tot verzending nota volledig te automatiseren. Deze korte time-to-market verrast niet alleen onze intermediairs, maar ook onze eigen collega's. Die energie is echt geweldig om te zien!

#### Hoe zie je de toekomst van Ecosystems?

Ik zie de ontwikkelingen met insurtechs/embedded insurance gelijk gaan als met Ecosystems, die groeien steeds harder. De freelance markt zal steeds groter worden omdat een "job for life" bijna niet meer bestaat. Mensen willen zelf bepalen wanneer en voor wie ze werken. Onze verschillende vestigingen in Europa delen contacten van insurtechs die de Nederlandse markt willen betreden. Heel mooi en nuttig dat wij dit als Markel collega's op Europees niveau voor elkaar en de klant kunnen betekenen. De samenwerking met het Sales- en Volmachtteam zal intensiever worden om de distributie te kunnen optimaliseren. Dus van start-up naar scale-up.

