

# Een wandeling met Sjoerd Laarberg

*Chief Sales & Marketing Officer,  
lid Groepsdirectie Allianz Nederland*

“Er is een prachtig gebied, niet ver van mijn huis, met een schitterende waterval” geeft Sjoerd Laarberg de voorzet voor de gesprekslocatie. De Loenense waterval is inderdaad een pittoresk vertrekpunt voor een gesprek over relativeren, ontspanning, de verzekeringsbranche en toekomstvisies.

**W**e hebben onze wandeling bewust in mei gepland: precies een jaar nadat Sjoerd Laarberg van het ene op het andere moment werd overvallen door het zeldzame syndroom Guillain-Barré. Het is een neuromusculaire aandoening, dat wil zeggen een aandoening die leidt tot het niet of onvoldoende functioneren van de spieren. “Voordien had ik er nog nooit van gehoord. Binnen een dag was ik verlamd, lag ik in het ziekenhuis en werd me geadviseerd om afscheid te nemen van mijn dierbaren. Wat er dan met je gebeurt...” Dat we een jaar later een wandeling kunnen maken, hadden we destijds niet durven bedenken. “Ik ben misschien wel fitter dan ooit: ik revalideer fanatiek, sport, wandel en leef gezonder. Ik ben dus vaker aan het wandelen en fietsen in de natuur.”

Sjoerd woont met zijn gezin op de Veluwe, niet echt naast de deur van het hoofdkantoor van

Allianz in Rotterdam. Terwijl we langs het watervalletje lopen: “Ik groeide op in Epe en ging na de middelbare school in dienst. Ik ben er negen jaar blijven hangen, volgde diverse militaire opleidingen en koos voor Apeldoorn als uitvalsbasis. In 1999 ben ik nog landelijker gaan wonen, en wat mij betreft de moeite van het reizen waard. Bij Aegon werkte ik in Den Haag, Leeuwarden, Amersfoort en Nieuwegein. Je kunt wel naar je werk verhuizen, maar vervolgens verplaatst je werk zich. En reistijd is tegenwoordig ook werktijd geworden. Bovendien, als ik bij ons het erf op kom rijden en de ruimte ervaar, weet ik weer hoe fijn wij wonen en daar heb ik wel wat voor over.” Hij vertelt enthousiast over de mooie omgeving waarin we lopen en over de rijke historie van het gebied, waar de natuurlijke bronnen eeuwen geleden al zorgden voor zuiver water waardoor papierfabrieken en wasserijen zich er vestigden.

## Internationaal

Als jongen was hij fanatiek parachutespringer. “Eenmaal in dienst kreeg ik daarvoor veel ruimte, kon naar wedstrijden. Het was een heel goede leerschool, ik leidde jaarlijks luchtwaarnemers en piloten op om te navigeren en laag te vliegen tegelijk, zonder moderne hulpmiddelen. Fascinerende tijd. Ik stapte over naar automatiseerder RAET waar ik negen jaar met veel plezier werkte, totdat ik via via in de verzekeringsbranche terecht kwam. Van IT/Operations bij Aegon ging ik richting commercie, waar ik verantwoordelijk werd voor het latere Adviespunt Zakelijke Markt en vervolgens voor Bedrijfspensioenen. En sinds begin 2006 alweer bij Allianz actief.”

## Wat boeit hem aan zijn functie bij Allianz?

“Heel veel. Enkele jaren geleden, kort voor de kredietcrisis, zijn we het programma Allianz 2012 gestart, inmiddels 2011, omdat we de implementatie van de nieuwe strategie sneller dan beoogd hebben doorgevoerd. In mei gaat de laatste groep mensen uit Nieuwegein over naar Rotterdam en kunnen we centraal verder bouwen aan het Allianz van de toekomst.

## SJOERD LAARBERG

Sjoerd Laarberg (1964) was ruim negen jaar beroepsmilitair. Hij vervolgde zijn loopbaan als manager Sales & Services bij RAET. Hij volgde studies bedrijfskunde en bedrijfseconomie. In 1999 stapte hij over naar de verzekeringsbranche waar hij onder meer werkte bij Aegon. Sinds januari 2006 is hij werkzaam bij Allianz. Hij is lid van de Groepsdirectie, voorzitter van het Levenbedrijf en verantwoordelijk voor Sales en Marketing van Allianz Nederland. Sjoerd Laarberg woont op de Veluwe samen met zijn partner en hun dochter en zoon.



De Wandeling is een rubriek waarin Monique de Vos in de buitenlucht een verfrissende ontmoeting heeft met smaakmakers uit de financiële dienstverlening, om zo meer te weten te komen over 'de vent achter de tent'. Monique de Vos is directeur van Chasse Executive Search in Den Haag.

Een belangrijke factor in mijn werkplezier bij Allianz is het feit dat ik mede verantwoordelijk ben voor Allianz Nederland, maar ook het feit dat ik bij een internationaal concern werk. Het is enorm inspirerend en nuttig om onze activiteiten in een breder kader te plaatsen, markten en grote relaties internationaal te benaderen. De landen werken erg goed samen, we delen best én bad practices met elkaar. Daar kunnen onze klanten van profiteren. Het is ook nuttig om de distributiemodellen tussen alle landen te vergelijken en te beoordelen. Australië bijvoorbeeld is in dat opzicht veel verder dan wij. Onafhankelijke intermediairs, gebonden agenten en directe distributie hebben elk hun eigen positie in de markt verworven, want uiteindelijk kiest de klant en niet één klant is hetzelfde."

### Relativeren

Hoe ziet volgens hem het distributiemodel in Nederland er over vijf jaar uit? Bestaat het intermediair nog? Laarberg: "Oh, beslist! Geen twijfel mogelijk. Er zal best een verdere indikking hebben plaatsgevonden en de particuliere proposities, van waaruit de tussenpersonen eigenlijk ooit zijn ontstaan, zullen dominanter via directe distributie worden gesloten. Maar voor de zakelijke klanten, klein en groot, speelt het intermediair een essentiële rol. Vergeet ook niet dat veel consumenten het gewoon fijn vinden geadviseerd te worden. Ik maak me daar totaal geen zorgen over. Kwaliteit loont en ik zie dat Allianz, in alle landen waar wij actief zijn, een model heeft dat op dat moment het beste bij de klant en markt past. Ach, dat komt wel goed. In de media ligt de focus nu op alles wat slecht

is in de branche, maar er is zoveel meer juist heel goed. Ik ben en blijf optimistisch."

In welk opzicht heeft zijn ingrijpende ziekte hem veranderd? "Als mens ben ik niet veranderd. Wel kan ik meer relativëren, besteed ik meer aandacht aan echt belangrijke zaken. Ik ben nog net zo fanatiek, maar met nog meer focus." Is hij angstiger om te leven? "Juist niet! Ik deed alles al met passie en doe dat nu nog meer dan voorheen. Toen het erop leek dat ik het niet zou halen, heb ik geen seconde gedacht 'had ik nog maar dit, of had ik nog maar dat...' Wel geef ik mijn gezin meer aandacht dan voorheen. Het komt nu niet zo vaak meer voor dat ik mijn jonge kinderen niet minimaal 's ochtends of 's avonds zie." Stel, hij zou een dag met iemand mogen ruelen. Met wie zou dat dan zijn? Sjoerd staat even stil. "Tja, ik ben eigenlijk heel tevreden met wie ik ben. Maar als ik toch iemand moet kiezen, dan toch maar een dagje met Bono: 50.000 man in een stadion met je zang en muziek enthousiasmeren en een leuke avond bezorgen! Of met een oogchirurg in een ontwikkelingsland en 50 mensen op een dag van staar afhelpen. Prachtig."

Het afgelopen jaar is ingrijpend én inspirerend geweest. Hij las boeken (Solitaire van Ton van der Lee, "een filmproducent die leegte ervaart en alles achterlaat"), sprak diepgaander dan ooit met familie, vrienden én zakelijke relaties én hij geniet van elke dag. "Ik ben realist en een optimistisch mens. En dát zal ik nooit kwijtraken. Tijd is ons kostbaarste bezit." ■