

'ONZE PERSOONLIJKE BETROKKENHEID  
BLIJKT ZEER GEWAARDEERD'



## VAN ANRAAD ASSURANTIËN VIERT VEERTIGJARIG JUBILEUM

Veertig jaar geleden ging op een late zaterdagavond nog weleens de bel, als een klant van vader Van Anraad tegen een paaltje was gereden of andere schade had veroorzaakt. 'Dat soort situaties komen niet meer voor', lacht zoon en opvolger Philip van Anraad. 'Maar persoonlijke betrokkenheid en maximale aandacht voor iedere klant staan nog altijd hoog in het vaandel. Dat past bij het regionale familiebedrijf dat we zijn.'

Er zijn tal van redenen waarom ondernemers bij Van Anraad Assurantiën aankloppen. De aard van de werkzaamheden verandert, het bedrijf fuseert of er bestaat onvrede over de huidige verzekeringsportefeuille. 'Het is vervolgens onze taak om waarde toe te voegen aan dat betreffende bedrijf', aldus Philip van

Anraad. 'Door grondige analyse van wensen, doelstellingen en mogelijkheden maken wij een verzekeringsportefeuille op maat. Regelmatig levert dat financieel voordeel op, omdat je al jaren blijkt te betalen voor iets wat je wellicht niet nodig hebt. Maar het zorgt er vooral voor dat het pakket precies bij jou past.

Dat onderneemt wel zo plezierig.' Vindt Van Anraad veel ondernemers roekeloos als het gaat om hun verzekeringen en pensioenvoorzieningen? Hij denkt even na. Dan zegt hij: 'Roekeloos zijn ze zelden. Maar het kan echt wel wat kritischer. En vooral ook bewuster.'

### RISICO'S VERMIJDEN

Philip van Anraad werkt nu vijftien jaar samen met zijn broer Edwin binnen het bedrijf dat hun ouders veertig jaar geleden hebben opgestart. Samen zijn ze eigenaar, Philip is directeur. Enkele jaren geleden hebben ze Van Anraad Assurantiën uitgebreid met Van Anraad Pensioendiensten (VAPD). 'Voor pensioenvraagstukken die verder gaan dan het verzekeringsaspect alleen', licht Philip toe. 'Je kunt denken aan advies over het opzetten en inrichten van collectieve pensioenregelingen voor alle werknemers, maar ook aan de advisering van ondernemers op pensioengebied bij bedrijfsvername of de inrichting van andere werknemersvoorzieningen zoals collectieve zorg of verzuimproducten. Wij rekenen, adviseren en bemiddelen om voor iedere ondernemer die oplossingen te vinden die het beste bij hem passen. En dat natuurlijk als volstrekt onafhankelijke partij.'

Van Anraad is er niet op uit om zoveel mogelijk polissen bij een bedrijf door de deur te schuiven. Daarom ligt de focus scherp op 'riskmanagement'. 'We bekijken met onze klanten eerst grondig welke risico's we kunnen vermijden of beperken. Pas daarna beslissen we wat niet draaglijk zou zijn en wat dus verzekerd moet worden.' Hij noemt een aantal voorbeelden van risico's die in veel bedrijven kunnen worden beperkt. 'Denk aan de discipline rondom back up-processen. Bijna ieder bedrijf heeft hiervoor regels opgesteld, omdat het verlies van data grote gevolgen kan hebben. Maar te weinig ondernemers zien erop toe dat die regels ook worden opgevolgd en uitgevoerd. Daar valt in meerdere opzichten dus winst te behalen.'

Minimaal eens per jaar worden zakelijke relaties persoonlijk bezocht. 'Ook als er geen nieuws is, willen we hen graag even spreken. Je weet nooit op welk gebied er mutaties hebben plaatsgevonden die belangrijk zijn. Onze medewerkers besteden meerdere dagen per jaar aan bijscholing en cursussen, zodat je erop kunt vertrouwen dat hun kennis up-to-date is en zij altijd van de meest recente wet- en regelgeving op de hoogte zijn.' Tachtig procent van de zakelijke relaties,

### FEEST!

Op 30 oktober hebben er naast Edwin en Philip en 10 medewerkers, tweehonderd kernrelaties het veertigjarig bestaan gevierd in food- & winebar The Y in het NBC in Nieuwegein. 'Het was een zeer divers gezelschap', vertelt Van Anraad. 'Zowel zakelijke als particuliere klanten, klein of groot. Dat maakte het juist zo leuk.' Heel bijzonder vond hij de aanwezigheid van een echtpaar, dat al sinds de start in 1975 als klant in de boeken staat. 'Zij zijn voorbeelden van échte ambassadeurs van ons bedrijf. Van zulke relaties moeten wij het hebben!' Afgezien van een korte welkomstspraak heeft Van Anraad de avond vooral een feestavond laten zijn. 'We hebben gevierd dat we veertig jaar mogen bestaan dankzij onze relaties. In hun komst op hun vrije vrijdagavond en hun jarenlange vertrouwen zag ik de bevestiging dat we op de goede weg zijn.'



van ZZP'er tot MKB'er met vierhonderd medewerkers, bevindt zich binnen een straal van twintig kilometer rondom het kantoor in Nieuwegein. 'We hebben een sterk regionaal netwerk, dat goed wordt onderhouden door onze adviseurs. Ieder van hen maakt zich persoonlijk zichtbaar en neemt ook zijn of haar eigen verantwoordelijkheid als het om actief relatiebeheer gaat.'

### TRANSPARANT COMMUNICEREN

Tijdens de festiviteiten rondom het veertigjarig jubileum heeft Van Anraad gemerkt dat juist die persoonlijke betrokkenheid zeer gewaardeerd wordt in de regio. 'Verzekeringszaken op papier vastleggen is één ding. Maar we staan er óók als zich calamiteiten voordoen en zijn er voor de ondernemer in de periode erna.' Daarnaast speelt openheid in communicatie een belangrijke rol. 'Wij

communiceren transparant en kunnen iedere relatie inzicht geven in de tijd die we voor hem werken. Bovendien maken we in toenemende mate rechtstreekse beloningsafspraken met onze opdrachtgevers. Die aanpak zorgt ervoor dat we vertrouwen krijgen vanuit steeds grotere ondernemingen. Het stemt trots dat we deze positie hebben verworven.'



**Van Anraad Assurantiën / VAPD**  
Zwanenburgstraat 1a  
3431 EL Nieuwegein  
030 - 603 20 50  
info@vananraad.nl / info@vapd.nl  
www.vananraad.nl / www.vapd.nl