

Wie: Van Anraad
Waar: Nieuwegein
Sinds: 1975
Medewerkers: 9,5 fte
Relaties: 3.000

Van Anraad Assurantiën/Pensioenen is in 1975 opgericht door de vader van Philip, de huidige directeur. Arnold van Anraad combineerde destijds een belastingadviespraktijk met de advisering van met name schadeverzekeringen aan particulieren en kleine ondernemers. Sinds 1997 is zijn zoon Philip betrokken bij de onderneming, net als zijn broer Edwin die pensioenjurist is. "Er is dus sprake van een echt familiebedrijf. We zijn actief in zowel schade-, inkomens- als levensverzekeringen voor particulieren en bedrijven tot circa 250 werknemers." Onder de naam VAPD (Van Anraad Pensioendiensten) worden daarnaast circa 100 pensioencollectiviteiten en circa 250 dga-pensioenregelingen actief beheerd.

Met welke verzekeraars doet jullie zaken? Volmachten?

We doen rechtstreeks zaken met circa twintig verzekeraars; de meeste actieve samenwerking onderhouden we op dit moment met Allianz, De Amersfoortse en Avéro Achmea. Jaarlijks evalueren we de kwaliteit van de partners en maken op basis daarvan onze keuzes. Via serviceproviders en andere kanalen hebben we feitelijk toegang tot nagenoeg alle in Nederland actieve verzekeraars. Wij zijn een onafhankelijk advieskantoor, geen volmachtkantoor.

Lid van Adfiz of een andere organisatie binnen het intermediair?

We zijn lid van RPA en de Vereniging van Pensioenjuristen.

Wat zijn de adviesterreinen?

Schadeverzekeringen, risicomanagement en inkomensvoorzieningen. Voor inkomensvoorzieningen, inclusief pensioen, is een apart label opgezet: VAPD.

Wat is het voornaamste marktgebied?

Voor particuliere relaties met name Nieuwegein en omgeving. Voor zakelijke relaties werken wij landelijk.

Zijn er plannen om de dienstverlening uit te breiden?

Binnen onze adiestaak proberen we onze dienstverlening continu te verbeteren. Zo zijn de laatste jaren riskmanagement, financiële planning en



Philip van Anraad voor het kantoor in Nieuwegein.

actuaarief rekenwerk tot onze dienstverlening gaan behoren. Ook in de toekomst zullen we proberen onszelf te blijven verbeteren.

Grootste ergernis in de branche of tijdens het werk?

Recentelijk het door staatsverzekeraars misbruiken van het Wijzigingsbesluit Financiële Markten 2014 om onder de eerbiedigende werking van lopende provisies 'Nationaal Regime' uit te komen. Heel irritant. Belangrijker en meer omvattend is echter de nog steeds moeizame driehoek 'adviseur-systeemhuis-verzekeraar'; wij hebben de indruk dat er nog steeds slagen zijn te maken in de verbetering van processen. Een goede inzet van ICT aan alle kanten van het klantproces is volgens ons keiharde noodzaak.

'Het provisieverbod neemt de onrust weg'

Hanteren jullie een abonnementsysteem en/of fee of factureren jullie uren?

Onze advies-, bemiddelings- en beheerskosten bij inkomensvoorzieningen voor particulieren en kleinzakelijke relaties worden meestal via vaste prijzen vergoed, dus fee in combinatie met abonnement. Bij grotere zakelijke relaties wordt advies en bemiddeling bij inkomensvoorzieningen veelal op basis van nacalculatie van uren afgerekend.

Zijn jullie blij met het provisieverbod voor complexe producten?

Ja. Het draagt bij aan een transparante verhouding met de klant en is ook financieel aantrekkelijk gebleken. Het neemt daarnaast de onrust weg die was ontstaan rond het begrip provisie in relatie tot levensverzekeringen.

Moet er volgens jullie ook een provisieverbod komen voor schadepolis?

Nee. Er ligt immers geen probleem dat de staat moet oplossen via verboden. De vergoeding van onze kosten bij schadeverzekeringen via provisie is voor het overgrote deel van onze relaties een aantrekkelijke manier. En daar waar andere afspraken beter passen, kunnen we deze uiteraard maken.

Wat is het meest opvallende nieuws tijdens de afgelopen maanden: bedrijfstakbreed of in de onderneming?

De structurele afname van het aantal advieskantoren in onze branche in het algemeen, en op het gebied van pensioen in het bijzonder. En dat in combinatie met afnemende omzet- en winstcijfers branchebreed. Ik denk dat veel advieskantoren nog beter moeten gaan nadenken waar ze echt goed in zijn, voor ze met de trend mee naar beneden worden gezogen.

Wie of wat moet er nu aangepakt worden in de branche?

Ongelijkheid in fiscale behandeling tussen kostenvergoeding via provisie en via rechtstreekse vergoeding. Het is in sommige gevallen onverteerbaar dat relaties die kiezen voor een transparantere vorm van kostenvergoeding, enkel en alleen door deze keuze met fiscale sancties geconfronteerd worden.