



Jan Veldsink in het midden met links van hem schoonzoon Stefan Bell en rechts zoon Henri

‘Inspelen op een veranderende markt’

Jarenlang was Veldsink Adviesgroep in Nuenen een ‘gewoon’ assurantiëkantoor. Negentwintig jaar na de oprichting bestaat Veldsink Holding uit vier assurantievestigingen en Verzekerings Combinatie Nederland (VCN). Hier kunnen assurantiëkantoren niet alleen verzekeringen inkopen, maar ook hun administratie automatiseren. Met name dat laatste bleek een gat in de markt: door deze service groeide VCN het afgelopen jaar met 65 procent.

Door Karijn Kees
Foto's Raphaël Drent

Veldsink Holding is een echt familiebedrijf, opgericht door Jan Veldsink. Dochter Jeannette is directeur van de Veldsink Adviesgroep. Zoon Henri is het ict-brein achter VCN-ASP, een methode voor assurantiemakantoren om hun automatisering en administratie te outsourcen. Schoonzoon Stefan Bell is directeur van VCN. De holding heeft inmiddels 85 man personeel in dienst, waarvan 40 bij VCN. VCN telt ruim 160 assurantiemakantoren als klant.

Het succes van VCN-ASP kwam plotseling. Twee jaar geleden begon VCN met het aanbieden van deze service aan assurantiemakantoren. Destijds vonden veel assurantiemakantoren het een goed idee, maar daar bleef het bij. Het afgelopen jaar sloeg het outsourcen van administratie en automatisering ineens enorm aan.

Hoe verklaart u die toegenomen belangstelling voor outsourcing van automatisering en administratie?

“Steeds meer assurantieadviseurs zien in dat ze keuzes moeten maken in hun bedrijfsvoering,” zegt Jan Veldsink. “Dat komt door verschillende ontwikkelingen in de markt. De afsluitprovisie wordt lager. Ook wetgeving zoals de Wft speelt een rol. Veel tussenpersonen weten niet hoe ze al die zaken aan moeten pakken of het kost ze te veel tijd en energie. Assurantieadviseurs gaan dus op de kosten letten. Er zijn genoeg assurantieondernemers die overhoop liggen met hun administratie en automatisering. Dan zeggen wij: ‘houd jij je maar met je klanten bezig en laat de rest aan ons over’.”

Wat houdt outsourcing in en wat levert het een assurantiemakantoor op?

“Ten eerste hoeft je niet meer te investeren in de automatisering en de server,” licht Henri Veldsink toe. “Het scheelt je ook de sores en tijd om alles up-to-date te houden en backups te maken. Vervolgens worden alle klantgegevens nog maar één keer ingevoerd, wat de kans op fouten sterk reduceert. Daarnaast hoeft je niet meer zelf te prolongeren en de rekeningen courant te controleren, iets waar je anders al gauw een paar dagen per maand mee kwijt bent. Die tijd kun je als adviseur weer gaan besteden aan commerciële activiteiten. Ook krijg je van ons één rekening courant, in plaats van al die rekeningen courant die je normaliter zou hebben. Die ene rekening courant geeft aan wat je totale omzet per maand is en cumulatief je totale omzet van het lopende jaar: uitstekende manage-

‘Als assurantiemakantoor zul je enorm op je kosten moeten letten’

ment informatie dus. En die informatie is toegankelijk via een icoontje op je laptop.” Stefan Bell voegt daaraan toe: “Goede momenten om over te stappen op VCN zijn bijvoorbeeld als je aan de vooravond staat om te investeren in hardware (zoals een server), bij overnames en bij personele of administratieve problemen. VCN heeft met de volmachten schade, uitvaart en hypotheek en ASP alles in huis. We bieden onze klanten one stop shopping.”

Hoeveel kost het om de boel te outsourcen?

Jan Veldsink: “In principe werken wij kostendekkend. Onze winst zit in het feit dat wij met onze klanten meer volmachtvolume creëren. We spreken af met onze klanten dat alles wat geschikt is voor onze volmachten daar ook in gaat.”

Julie zijn zelf ook een assurantiemakantoor. Hoe houdt je die belangen gescheiden met VCN?

Henri Veldsink: “We weten door onze eigen achtergrond heel goed wat de assurantieadviseur belangrijk vindt. Dat is een voor-

deel. De privacy van onze klanten is ook heel belangrijk. Er zitten echt Chinese muren tussen VCN en Veldsink Adviesgroep. Niemand van Veldsink Adviesgroep kan kijken in de systemen van VCN.” Stefan Bell: “Nu zitten Veldsink Adviesgroep en VCN nog in hetzelfde pand, dus de schijn heb je tegen. Door de enorme groei verhuist VCN binnenkort naar een pand hier verderop.”

Hoe zien jullie de toekomst van assurantiemakantoren?

“Ik kom net terug van een bijeenkomst van Fortis UK in Londen,” zegt Jan. “Als je dan ziet hoe daar de markt zich ontwikkelt. De marges gaan schrikbarend omlaag. Als assurantiemakantoor zul je enorm op je kosten moeten letten. Wat wij de laatste jaren hebben gedaan, is inspelen op de veranderende markt en op tijd de bakens verzetten. We zien bij steeds meer assurantiemakantoren dat ze keuzes gaan maken. Dat is alleen maar toe te juichen.”



“Steeds meer assurantieadviseurs zien in dat ze keuzes moeten maken in hun bedrijfsvoering.”