

Konings &amp; Meeuwissen start met verzekeringsadvies

# 'De markt vraagt om transparantie'



De samenwerking tussen Konings & Meeuwissen en MANNA is vanaf de start van het hotelrestaurant heel nauw. Twan Konings: "Sander en Aïda Hendrix tekenden in hun businessplan heel nauwgezet de contouren van hun concept uit. Gedegen en innovatief, maar het was uiteindelijk niet meer dan een startpunt. Zij hebben in de loop der tijd hun uitgangspunten verder door ontwikkeld tot de formule die inmiddels staat als een huis, wij zorgen voor de financiële, fiscale en sinds kort ook de verzekeringsadviezen. Op die manier fungeren we als echte sparringpartners."



Twan en Sander kennen elkaar al lang. Sander: "Dus niet vreemd dat ik mijn businessplan voor de start van MANNA door Twan liet screenen. Zijn reactie sterkte ons in de gedachte dat we op de goede weg waren. Konings & Meeuwissen is vanaf dag één onze adviseur op alle gebieden die met financiën en fiscaliteiten te maken hebben. Om je bedrijf gezond te houden en te groeien heb je goede adviseurs nodig en deze hebben we bij Konings & Meeuwissen gevonden."

## Verzekeringen

Niet alleen MANNA kwam met een innovatief concept dat de Nijmeegse markt nog niet kende, ook Konings & Meeuwissen blijft in ontwikkeling. Harm Kersten is directeur: "We zijn vanuit vier vestigingen gespecialiseerd in alles wat met accountancy en fiscaal advies te maken heeft en sinds kort zijn we in Konings & Meeuwissen Advies ook gestart met een verzekeringstak. Dat was voorheen niet mogelijk, omdat verzekeraars toen nog werkten in een provisiebeloningsstructuur en daar mogen accountants niet in mee. Dat provisieverdienmodel is passé en dus heeft Konings & Meeuwissen bij de AFM een vergunning aangevraagd en gekregen."

Alle verzekeringen worden bij Konings & Meeuwissen ontdaan van provisies. We zijn een nauwe samenwerking aangegaan met verzekeringsspecialisten Mark Derks en Patrick Jacobs en hebben dus alle kennis zelf in huis."

## Transparantie

Het sleutelwoord in het verzekeringsverhaal van Konings & Meeuwissen Advies is transparantie. Harm Kersten: "Die is er nooit geweest, je betaalde een verzekeringspremie, maar je had er eigenlijk geen idee van hoe die premie is opgebouwd. Bovendien hadden tussenpersonen vaak belang bij het samenwerken met bepaalde verzekeringsmaatschappijen, dit betekende een hogere provisie. Daarnaast betekende in veel gevallen, hoe hoger de premie hoe meer provisie waardoor het belang van de ondernemer niet meer bovenaan het lijstje stond. Voor een ondernemer was dit bijna niet te controleren. Dat ging jarenlang zo door. De wetgever heeft dit nu voor nieuwe complexe verzekeringen verboden (bijvoorbeeld arbeidsongeschiktheidsverzekeringen en overlijdensrisicoverzekeringen). Konings & Meeuwissen Advies gaat nu zelfs nog een stap verder door niet alleen de complexe verzekeringen maar alle verzekeringen

provisieloos aan te bieden. De ondernemer krijgt nu maximale transparantie."

## Markt is positief

De verzekeringsbranche worstelt met het nieuwe verdienmodel. Mark Derks: "Terwijl het eigenlijk heel eenvoudig is. Je inventariseert de verzekeringsvraag van een klant en je zoekt de beste aanbieder bij die vraag. Het maakt ons niet uit of dat verzekeraar A of B is, we kiezen het beste product voor de klant. De premie is netto, dus zonder provisieopslag, bovendien kopen we omdat we onafhankelijk zijn scherp in. Wij halen onze verdiensten uit de adviesuren. De klant kan via een abonnementsconstructie die kosten ook nog over een langere periode verdelen. En we leveren dezelfde service als elke andere tussenpersoon. Dat levert een bijna 100%-garantie dat verzekeren voordeliger kan tegen minimaal dezelfde voorwaarden." "En dus ben ik met mijn hele verzekeringspakket meteen overstapt", vertelt Sander. "Het scheelt me niet alleen geld, Konings & Meeuwissen ontzorgt ons volledig. Ik heb er geen omkijken meer naar. Zij zijn mijn toegang tot het hele financiële en verzekeringstraject. En dat voelt plezierig." ■