

Verzekerd van zekerheid

Goede, betrouwbare youngtimers vind je bij een youngtimerspecialist. Als die basis als een huis staat dan wil je dat ook het onderhoud door een vakman wordt uitgevoerd. Maar hoe zit het eigenlijk met het aspect 'verzekeren'? Wordt het snel de goedkoopste opsnorren via Independer of ga je toch voor het persoonlijke advies en het maatwerk van een gespecialiseerd assurantiëkantoor?

TEKST EN FOTOGRAFIE: MIKE RAANHUIS

Zet één stap over de drempel van assurantiëkantoor Advies Verzekerd! in Meppel en je ziet, merkt en voelt dat je met 'automensen' te maken hebt. Bij de entree liggen autobladen, liggen oude polissen uitgestald en voor het vlegje nostalgische hebben de eigenaren een tiental oude typeplaatjes keurig netjes naast elkaar geëtaled. Advies Verzekerd! is het kantoor van eigenaren Joost Kam en Sjoert Stel, terwijl Noes Kam zich over de financiële administratie buigt.

Sneltrain

"We zijn een benzinekantoor," zo trapt Joost Kam af. "Binnen deze muren heeft iedereen benzine door de aderen stromen. En dat moet ook, vooral als je lol in je werk wilt hebben en wil je een goede en betrouwbare speler zijn. We zitten in een nichemarkt met klassieke- en youngtimerverzekeringen, die branche bedien ik al sinds 1988. Het punt is alleen dat ik op een goed moment vastliep. Ik maakte een offerte en liet 'm vanwege

tijdgebrek liggen. Een duidelijk geval van om uitbreiding verleggen zitten. Toen heb ik Sjoert – een ervaren verzekeringsman die graag voor zichzelf wilde beginnen – erbij gevraagd en sinds 2010 zitten we in een sneltrain die maar doordendert." Sjoert Stel: "Ik zou beginnen met het uitdiepen van de bestaande relaties, maar de klassiekers en youngtimers gingen zo hard lopen dat daar gewoon geen tijd voor was. Ik pakte de offertes op die Joost noodgedwongen liet liggen, en doe je dan vijf à tien offertes op een dag dan gaat het hard hoor. Zelf hebben we het wel eens over een sneltrain met een turbo, want inmiddels gaan we dubbel zo hard dan voor 2010. In ons geval is 1 + 1 overduidelijk 3." Kam: "Het was gewoon een gebrek aan extra menskracht. Of het merkwaardig is dat we in een crisis zo aan het expanderen zijn? Ik denk het niet. Ga alleen maar eens uit van de cijfers. Youngtimers zijn booming en grofweg 70 tot 80% van ons klantenbestand wordt gedomineerd door youngtimers. Bovendien zijn er maar weinig kantoren die er zo in gespecialiseerd zijn dan wij. We doen

het ook al vijftien jaar. En natuurlijk, het zingt rond. Je naam valt bij garagebedrijven en op fora. Heel veel mensen komen via via bij ons terecht." Stel vult aan: "Daar komt bij dat we op 1 januari een kantoor hebben overgenomen van iemand die met pensioen ging. Dan krijg je er zomaar 25% klanten bij! Kortom, we moeten wederom gaan uitbreiden. Bij ons vak komt veel administratie kijken en daar moeten wij met z'n tweeën vanaf." Volgens Joost Kam zit het bedrijf in een groeistuij. "We zijn te groot voor het servet en te klein voor het tafellaken. Weet je, in het spectrum van assurantiëkantoren zijn we maar piepklein, maar daar zijn we wel ontzettend happy mee. We hoeven niet zozeer alles aan te kunnen bieden. We hebben im-





mers een heel duidelijk specialisme: old- en youngtimers. En daarin zijn we wel weer een speler van formaat. Laat ons maar auto's verzekeren, daar hebben we veel schik in. Kwaliteit leveren, daar gaat het ons om."

Taxatiewaarde

Een verzekeringspolis die je van A tot Z begrijpt? Ik moet 'm nog tegenkomen. Kleine lettertjes: ik zal de eerste zijn die toegeeft ze niet of nauwelijks te hebben gelezen. Verzekerd is toch verzekerd? Daar denken de heren van Advies Verzekerd! nét even anders over. Sjoert Stel: "Er zijn flink wat onduidelijkheden waar mensen echt niets vanaf weten. Bijvoorbeeld het verschil tussen taxatiewaarde op basis van artikel 7:960 BW en dagwaarde. Laatst zei iemand tegen me: 'Bij Centraal Beheer zit ik honderd euro voordeliger'. Dat kan wel zijn, maar daar

kreeg deze meneer de dagwaarde uitgekeerd en dus niet de taxatiewaarde. Op dat vlak valt serieus een heleboel te winnen. Mensen weten het gewoonweg niet. Vaak staat er 'vervangingswaarde' in een polis. Oké, dus als een auto voor 8.000 euro is aangeschaft, dan wordt dat bedrag dus uitgekeerd? Mooi niet. In de voorwaarden staat

Een verzekeringspolis die je van A tot Z begrijpt? Ik moet 'm nog tegenkomen.

namelijk te lezen dat de verzekeraar samen met de klant gaat kijken bij garagebedrijven naar een vergelijkbare auto van hetzelfde type en bouwjaar. 'Kijk, daar staat er eentje voor 1.000 euro. Alstublieft meneer'. En het

vervelende is, daar is geen speld tussen te krijgen omdat het zo in de voorwaarden staat omschreven." Joost Kam: "Het gaat er ons om dat mensen een goed product hebben waar die taxatiewaarde op basis van artikel 7:960 BW ook expliciet in genoemd staat. Het moet namelijk in de polis staan, anders kunnen ze je afschepen met een uitkering op basis van dagwaarde. Er is vaak alleen niemand die je er op wijst. Men leest tegenwoordig wel veel op fora en hoort iets op verjaardagen, maar niemand weet hoe het precies zit. En daarvoor kunnen ze bij ons aankloppen. Wij weten wat wel of niet kan, vaak al binnen een paar minuten. Waarom? Omdat we kennis en ervaring hebben én daarnaast nog eens grote autoliefhebbers zijn. Dat speelt zeker mee." Stel: "Mensen zijn ook het eeuwige doorverbinden naar weer een andere afdeling meer dan beu. Wij weten gewoon wat een E39 of E34 is. En dat vinden liefhebbers belangrijk. De lol in het werk is dat we dagelijks met liefhebbers van doen hebben. Onderscheidend zijn, gerichte vragen stellen. Op die manier weet je in een mum van tijd wat mensen willen en dat voelt klaarblijkelijk vertrouwd." Kam: "Nee-verkopen doen we niet of nauwelijks, omdat overal wel een mouw aan te passen valt. Laatst hebben we nog een Ford Thunderbird uit 2005 als klassieker verzekerd. In zo'n geval is het gebruik bepalend voor het soort verzekering. Mooi toch?" ◀