



NIEUWE OMZETKANSEN

Technologische ontwikkelingen en innovaties volgen elkaar steeds sneller op. Zó snel dat specialistische kennis van nichemarkten en -producten steeds belangrijker wordt om een gedegen klantadvies te kunnen geven. De verzekeringsmarkt heeft jarenlang het tegenovergestelde gedaan en richtte zich op kostenbesparingen door schaalvergroting en standaardisering. Juist daardoor ontstaat nu een kans voor verzekeringsadviseurs. Bijvoorbeeld op de markt voor glasverzekeringen.

Loop eens door Rotterdam of Amsterdam-Zuidoost en kijk eens om u heen. In alle appartementen- en kantoorgebouwen ziet u tegenwoordig glas, vaak doorlopend van de grond tot aan de bovenste verdieping. Het gaat daarbij niet om zomaar wat ruitjes van enkel glas die met stopverf en glaslatjes zijn geplaatst. Afhankelijk van de toepassing wordt dik veiligheidsglas gebruikt of gecoat, gekleurd, geëmailleerd, gebogen of verzilverd glas. En dan is er nog isolerend, zonwerend, brandwerend, geluidswerend of zelfreinigend glas, al dan niet voorzien van geavanceerde sensoren die bij trilling of breuk een melding doorgeven. Hoe meer soorten glas worden uitgevonden, hoe meer toepassingen architecten er ook mee bedenken. Van glazen trappen, draaideuren, liften en tussenwanden tot aquaria, vloeren en andere specialistische toepassingen. Na melding van een breuk zijn dat soort glastoepassingen niet binnen vijf werkdagen opgelost. Soms moet capaciteit in Azië worden ingekocht, omdat binnen Europa geen productiefaciliteiten zijn. Het glas moet in Europa worden gekeurd, voordat het kan worden geplaatst. En bij die plaatsing zijn vervolgens vaak hoogwerkers of speciaal gefabriceerde installaties nodig, en daarvoor moeten ook weer vergunningen worden aangevraagd. Glas is ongemerkt een markt voor specialisten geworden.

Samenwerking Glasverzekering

In 2019 viert Samenwerking Glasverzekering haar 100-jarig bestaan. Interim-directeur Dirk-Jan de Vreeze heeft in de afgelopen twee jaar hard gewerkt om het bedrijf klaar te maken voor de toekomst. Wat solvabiliteit betreft, was er geen probleem. Het inrichten van sleutelfuncties, het opstellen van de noodzakelijke documentatie en de interne *governance* waren de belangrijkste aandachtspunten. Eén van de belangrijkste redenen voor het bedrijf om NGM over te nemen, was dan ook het creëren van een bredere basis voor het dekken van alle kosten. Om dezelfde reden gaat het bedrijf onder leiding van de nieuwe directievoorzitter Flip Juch de komende jaren extra investeren in het optimaliseren van processen en het gebruik van IT-applicaties gericht op datakwaliteit en dataverwerking.



Links Flip Juch en rechts Dirk-Jan de Vreeze

Veranderende klanteisen

Niet alleen het aanbod verandert, ook klanten stellen nieuwe eisen. Het is nauwelijks voorstelbaar dat een verzekerde failliet gaat door glasschade, maar klanten willen hun budget wel goed kunnen beheersen en zuivere kosten kunnen doorberekenen, bijvoorbeeld aan hun huurders. Dat vraagt transparantie. Daarnaast willen klanten geen gedoe bij glasbreuk en willen ze wél duurzame oplossingen. Snelle service gericht op comfort, mobiliteit, gezondheid en gemak, voor wat voor soort glas of wat voor soort glastoepassing dan ook. De premies in de brandverzekeringsmarkt zijn competitief en het glasbreukrisico wordt door de meeste opstalverzekeraars dan ook met een relatief lage standaardopslag meeverzekerd.

Bij inspectie blijkt vervolgens de kennis te ontbreken om het risico goed in te schatten en blijkt bovendien de standaardpremie onvoldoende. Logisch dus dat veel verzekeraars zich nu afvragen of ze glasdekking nog wel willen aanbieden. Ook zij ontdekken: glas is ongemerkt een markt voor specialisten geworden.

De markt

De Nederlandse markt voor glasverzekeringen bestaat grofweg uit drie segmenten:

- Standaardglas, zoals gebruikt in wonin-

gen, winkels en kantoren. Veel verzekeraars bieden brandverzekeringen aan met een aanvullende dekking voor glas. Vaak beperken ze zich tot het verzekeren van standaardramen en -deuren

- Liggend glas, zoals gebruikt in de glastuinbouw. Enkele verzekeraars zijn in dit segment actief. Zij verzekeren vooral

Glasverzekering (dat vorig jaar de toen nog derde Nederlandse glasverzekeraar NGM heeft overgenomen) en Mid-glas. Beide bedrijven richten zich op verzekeringen binnen de segmenten 'standaardglas' en 'speciale glastoepassingen' en richten zich voornamelijk op woningbouwverenigingen, verenigingen van eigenaren, vastgoedbeheerders, gemeenten en scholen.

Met standaard glasverzekering krijg je nooit een vastgoedbeheerder als klant

risico's als (hagel)schade in de glastuinbouwsector.

- Speciale glastoepassingen. Er zijn nauwelijks verzekeraars in dit segment actief, omdat specialistische kennis nodig is om de risico's bij bijzondere glasmaterialen en -constructies goed te beoordelen.

Gespecialiseerde verzekeraars

Uiteraard is voor iedere nichemarkt een aanbieder te vinden. In de Nederlandse markt zijn twee verzekeraars actief die zich als nichespeler uitsluitend richten op glasverzekeringen: Samenwerking

Voor de distributie van hun producten maken ze gebruik van intermediairs, en dat is dan ook waar nieuwe kansen voor financieel adviseurs ontstaan. Met een standaard glasverzekering van Achmea of Interpolis zal een adviseur nooit een vastgoedbeheerder als klant krijgen. Kan hij echter gespecialiseerde dienstverlening aanbieden, dan is hij veel eerder welkom aan de onderhandelingstafel. Tijd om extra omzet te ramen? **IF**



Auteur René Teuwen is directeur-eigenaar van adviesbureau TeuwenSchoufen