

Verzekeringsconcept neemt zorgen weg bij vermogende Nederlander

Vermogende mensen hebben, vaak zonder dat ze het zelf weten, onvoldoende dekking voor hun kostbare bezittingen op de bestaande opstal- en inboedelverzekeringen. Daardoor krijgen ze nogal eens te maken met onderverzekering, plafonds in uitkeringen, kleine lettertjes en/of beperkte dekkingen.



Ziedaar de achtergrond van Renaissance: het All-risk verzekeringsconcept dat door assuradeurenbedrijf W.A. Hienfeld in Amsterdam op de Nederlandse markt is gebracht. "Het is de best mogelijke dekking die op dit moment te verkrijgen is", licht Michiel Elias namens verzekeraar W.A. Hienfeld toe. "Speciaal bedoeld voor mensen die een behoorlijk vermogen hebben verzameld. Wij nemen hen de zorgen uit handen die ze mogelijk hebben met betrekking tot hun eigendommen. Door een uitgekiende all-risk polis die veel verder gaat dan de gebruikelijke verzekeringen. Bij ons geen addertjes onder het gras, geen vervelende en moeilijke gesprekken in geval van schade, geen beperkende voorwaarden, maar een duidelijke servicegerichte schadeafhandeling."

2-insure in Arnhem brengt de Renaissance Verzekering onder de aandacht van deze specifieke doelgroep, mensen met minimaal een inkomen van vier keer modaal.

Ids Bakker van 2-insure: "Wij richten ons met onze werkzaamheden volledig op de vermogende particulier en hun onderneming. Daarbij hoort volgens ons ook het concept Renaissance Verzekering. Omdat deze verzekering naadloos aansluit bij de behoeften en wensen van de mensen in onze doelgroep. Daarbij is de premie in de meeste gevallen niet hoger of zelfs lager dan de bestaande verzekering die echter een veel beperktere dekking kent."

ONDERSCHIED

"Niet dat wij zelf het wiel hebben uitgevonden", zegt Elias, "want het bestond al eerder in de Verenigde Staten en Engeland. Daar werd de doelgroep als zodanig al langer herkend. Het belangrijkste onderscheid is dat deze verzekering toegeeft aan het gevoel van de klant", zegt Elias, "Die wil namelijk geen zorgen en gewoon goed verzekerd zijn. En dat is precies wat wij bieden met Renaissance. Niet

alleen maar een papieren polis, maar vooral veel service en de juiste schadeafwikkelingsmentaliteit."

2-insure heeft al veel klanten in deze doelgroep. Mensen met dure huizen, dure auto's, dure kleding en vaak ook nog voorzien van sieraden en kunstvoorwerpen. "Deze mensen zijn eigenlijk nagenoeg allemaal behoorlijk onderverzekerd, tot wel vijftig procent", geeft Ron de Vries van 2-insure aan. "Mensen weten vaak helemaal niet voor hoeveel geld ze spullen in huis hebben. Vorige week nog: zegt een klant van ons dat ie denkt voor een tonnetje of vier, vijf aan inboedel te hebben. Wij hebben toen een zogenaamde appraisal bezoek gebracht, dat is een kostenloze service van Apresa die dat doet in opdracht van Hienfeld. Apresa stelt de verzekerde waarden vast, waardoor taxaties veelal achterwege kunnen blijven. En wat blijkt: de bezittingen van die klant bleken meer dan een miljoen waard te zijn."

GEMAK

De verzekering is op alles voorbereid met als achtergrond dat het gemak de mens dient. Neem de inboedel, die is niet alleen in het eigen huis gedekt, maar wereldwijd. "Als iemand onderweg zijn koffer kwijtraakt, zit daar vaak voor veel geld aan artikelen in", geeft Bakker als voorbeeld. "Ik bedoel: een Gucci-jasje kost gauw tienduizend euro. Dat wordt door geen reisverzekering volledig vergoed. Bij ons hoort dat tot de inboedel. Wereldwijd gedekt dus. Ook de inboedel in een eventueel tweede huis. Gewoon op een en dezelfde Nederlandse polis, inclusief de opstal".

De klanten hoeven zich ook niet druk te maken als men met een nieuwe aankoop de winkel uitloopt. Die is meteen automatisch meeverzekerd. Elias: "De klant heeft dan nog anderhalve maand om het bij ons aan te melden. De achtergrond van het Renaissance-concept is dat de verzekerde geen zorgen meer hoeft te hebben over zijn eigendommen. Waar en wanneer en over wat dan ook." En Bakker voegt nog toe dat "wij ook in de avonden en in het weekend bereikbaar zijn om zaken te regelen."

Dat de premie voor de Renaissance navenant hoog zou zijn, wordt door de drie gespreksheren meteen ontkend. De Vries: "Die is gelijk aan die van een huis-, tuin- en keukenverzekering." "Sterker nog", zegt Bakker, "Naarmate de verzekerde waarde hoger wordt, dan wordt de premie zelfs relatief goedkoper."

GERUSTSTELLING

Het concept voorziet overigens ook in een verzekering van kostbaarheden als sieraden en kunstvoorwerpen, ook als de te verzekeren zaken een forse waarde hebben. W.A. Hienfeld is immers een vooraanstaande verzekeraar van grote museale collecties en tentoonstellingen. Ids Bakker: "Onze klanten ervaren Renaissance Verzekering als een hele geruststelling. Alles is immers goed geregeld. Ook zijn we snel: bij eventuele schade heeft de klant binnen 24 uur een eerste reactie en binnen 48 uur na definitieve vaststelling van het schadebedrag wordt al uitbetaald."

W.A. Hienfeld, Assuradeuren
T. Albinonistraat 5, Amsterdam
Tel. (020) 5469469
www.hienfeld.nl

2-insure bv.
Rijnkade 63 a, Arnhem
Tel. (026) 3390410
www.2-insure.nl

