

Continuïteit ondernemers

Onafhankelijke intermediair

Vergaande sector kennis

Preventieprogramma

ABN AMRO
VERZEKERINGEN

'Onze inzet voor de bedrijfscontinuïteit van ondernemers maakt écht het verschil'

SANDER KERNKAMP

Continuïteit onderneming is prioriteit

Voor het tweede jaar op rij is de verzekeringsstak van ABN AMRO de beste in de categorie verzekeren van de MT1000. Wat maakt deze bescheiden verzekeraar bijzonder? En waarom waarderen bedrijven hun diensten? "Wat er ook gebeurt, onze mensen stellen alles in het werk om de business van de ondernemer door te laten gaan", vertelt CEO Sander Kernkamp.

Hulp bij het voorkomen van schade past bij de aanpak van ABN AMRO. Zo voorkomen ze schades in supermarkten door het gebruik van mistgeneratoren. Voor supermarktondernemers is een inbraak een heftige gebeurtenis. Eenmaal binnen gaan de inbrekers op zoek naar waardevolle spullen. Je moet daarbij denken aan sigaretten, drank en cosmetica. Deze items staan vaak in afgesloten schappen of kasten. Inbrekers bereiken die door grof geweld te gebruiken met veel schade tot gevolg. Een mistgenerator treedt in werking op het moment dat het inbraakalarm afgaat en vult een ruimte binnen tien seconden volledig met mist. De inbreker ziet niets en heeft geen andere keuze dan onverrichter zake huiswaarts te gaan. De supermarkt kan de volgende dag meestal gewoon weer open, met minimale herstelwerkzaamheden en zonder omzetverlies.

Kernkamp: "ABN AMRO wil meer zijn dan een verzekeraar die geld uitkeert bij schade. Wij schatten zo goed mogelijk het risico voor de ondernemer in. We beoordelen wat hij zelf kan dragen en wat hij moet verzekeren. Vervolgens bedenken we een up-to-date preventieprogramma. En mocht er onverhoopt schade ontstaan, dan gaan we allemaal voor één doel: de continuïteit van het bedrijf waarborgen."

Onafhankelijke intermediair

In Zwolle staan ruim vijfhonderd medewerkers klaar voor advies en verzekeringsservice. Kernkamp typeert zijn bedrijf als een full-fledged aanbieder: "Onze marktpositie is uniek omdat wij eigen producten én producten van derden aanbieden. Daarbij is het risico dat de klant loopt het uitgangspunt. Zo kunnen we verzekeringen adviseren die het best bij de onderneming passen." Een advies op maat, zodat bedrijven niet te veel betalen en de juiste risico's goed afdekken, wordt tegenwoordig steeds belangrijker. "De complexiteit neemt toe bij tal van verzekeringen en wetgeving verandert voortdurend. Up-to-date kennis is dus essentieel."

Vergaande sector kennis

Het verzekeringsbedrijf investeert in specifieke sector kennis. "We zijn een kwaliteitsaanbieder. Onze mensen zijn goed opgeleid en van alle ins en outs van een branche op de hoogte. Hierdoor is hun advies over de mogelijke risico's van hoge kwaliteit", motiveert Kernkamp. De specialisten onderhouden veel persoonlijk contact met de diverse marktsectoren. "Het is bijvoorbeeld belangrijk om de nieuwste technische ontwikkelingen binnen een sector te kennen. Denk aan risico's bij wagenparken en transportbedrijven. Nieuwe technieken kunnen helpen om schades te voorkomen, maar in de handen van dieven ook risico's opleveren", verzekert Kernkamp.

Preventieprogramma's op maat

Specifieke sector kennis betekent een betere inschatting van risico's. Maar kennis leidt ook tot een betere preventie. Kernkamp: "Onze service reikt ver met professionele preventieprogramma's op maat, waar we dagelijks veel energie in steken. Het voorkomen van schade betekent immers een win-winsituatie en voorkomt onnodig materieel én geestelijk leed bij ondernemers. Samen met de klant bedenken we oplossingen om de risico's zo veel mogelijk te beperken en schades te voorkomen. Ook helpen we relaties aan goede en betrouwbare leveranciers van preventieproducten." Tal van actuele preventievoorbelden van ABN AMRO liggen voorhanden. Een deel hiervan wordt gedeeld met andere ondernemers via risicosinbeeld.nl, het online platform van ABN AMRO voor zakelijke risico's en preventietips.

Persoonlijk contact vindt Kernkamp extra belangrijk voor serviceverlening. Het onderscheid komt dan het best tot uiting. "De kwaliteit van onze mensen ingezet voor de bedrijfscontinuïteit van de ondernemer maakt écht het verschil. Mogelijk gemaakt door te blijven investeren in opleiding, techniek en werkomgeving", herhaalt de CEO. Door bijvoorbeeld regelmatig ondernemers te bezoeken, kennen ze exact hun behoeften en ontwikkelen zo nieuwe verzekeringsproducten op maat. Om het contact en de ondersteuning zo modern en gemakkelijk mogelijk te laten verlopen, investeert ABN AMRO in digitalisering.

Naast bedrijfscontinuïteit is duurzaamheid een serieus thema binnen het bedrijf. De verzekeraar geeft zelf het goede voorbeeld bij de verbouwing van hun kantoor in Zwolle. Zo veel mogelijk materiaal uit de oude inrichting wordt hergebruikt in de nieuwe werkomgeving. "Richting klanten zetten we duurzaamheid bijvoorbeeld in door het gebruik van ioniserings-technieken. Deze halen bij brandschade de geur uit meubels, waardoor ze niet vervangen hoeven te worden."

