

Het beste van het beste

Wie de agenda van Walther Muurmans, directeur-grootaandeelhouder van Assicuro Private Insurance erop naslaat, weet gelijk in welke kringen zijn relaties zich begeven. Cruise to se7en op Corsica, sloepentocht met de Amstelclub, bijeenkomst Ridders van Malta, de Volvo Ocean Race in Boston en de bruiloft van een inmiddels bevriende relatie in Florence. Walther en zijn vrouw hadden het voorrecht erbij te zijn. 'Ik besteed veel tijd aan mijn netwerk van bevriende relaties.'

Ferrari's, Porsche's, Bentleys en Maserati's. Exclusieve auto's die alleen zijn weggelegd voor de welgestelden van deze wereld. Mensen die altijd het beste van het beste willen. Het beste product, de beste prijs en de beste behandeling. Ook op het gebied van schadeverzekeringen. Bij het intermediair Assicuro Private Insurance in het Limburgse Nieuwstadt zijn zij daarvoor aan het juiste adres. Het kantoor van Walther Muurmans en zijn vrouw Caroline bedient de bovenkant van de particuliere markt op het gebied

'IK GEEF MIJN KLANTEN DE EXTRA AANDACHT DIE ZE WILLEN'

van schadeverzekeringen, en dan vooral van exclusieve en bijzondere objecten. 'Ik heb bij de oprichting van mijn bedrijf een bewuste keuze gemaakt. Zo kunnen klanten bij ons terecht voor het verzekeren van hun exclusieve auto, woonhuis, inboedel, kunst, sieraden, pleziervaartuigen, ziektekosten, bijproducten als ontvoering en afpersing en bestuurdersaansprakelijkheid. Voor al die verzekeringen dragen wij de beste producten van de beste verzekeraars aan', vertelt Walther.

Groei

ONVZ is dé partij voor Walther als het gaat om zorgverzekeringen. 'Ik heb 311 verzekerden met een ziektekostenpolis in portefeuille. Daarvan zijn er driehonderd ondergebracht bij ONVZ.' De keuze voor ONVZ is een logische gezien het concept dat Assicuro Private Insurance hanteert sinds Walther de vennootschap

'Assicuro BV' in 2002 overnam. Even daarvoor was hij voor zichzelf begonnen onder de naam Muurmans Private Insurance C.V. Als medewerker van ABN-Amro had hij een idee hoe de bank zijn private clients moest bedienen op het gebied van schadeverzekeringen. Toen de bank daar niet in mee wilde, benaderde hij een stille vennoot die het idee wel zag zitten. In 2005 kocht hij de stille vennoot uit en nog altijd groeit zijn bedrijf gestaag. 'Bij de overname van Assicuro kregen wij in één klap ongeveer 600 Ferrari's in portefeuille. Dat zijn er nu zo'n 650. Het zorgt voor een stabiele basis. Per maand krijgen wij er ongeveer 15 nieuwe klanten bij. En per jaar ongeveer één nieuwe medewerker. Dat is voldoende.' Het sluit aan bij wat Walther belangrijk vindt. De ondernemer wil een stabiel en mooi bedrijf neerzetten met een prachtige klantenkring. Winstbejag is niet zijn hoofddoel. Anders was hij wel levensverzekeringen en pensioenen gaan verkopen, zo zegt hij zelf.

Persoonlijk

Het kantoor telt momenteel twaalf medewerkers. Daarmee bedient Assicuro zijn klantenkring op een persoonlijke manier. 'Bij ons is de klant geen nummer. Ze hoeven niet eerst een één en dan een vijf in te toetsen. Bij ons doet een klant rechtstreeks zaken met mij of ze krijgen een medewerker aan de lijn die ze kennen en die verstand van zaken heeft.' De persoonlijke benadering, het beste product en de beste prijs heeft het kantoor gebracht waar het nu is. En dan speelt de gunfactor ook nog een rol, volgens Walther. 'Ik besteed daar veel aandacht aan. Ik doe veel aan netwerken. Ik organiseer veel en word veel uitgenodigd. Ik ben mijn eigen

buitendienst. Als ik onderweg ben en ik zie iemand rijden in een Ferrari, dan achterhaal ik via kantoor zijn telefoonnummer. Klant of geen klant, ik bel hem dan meteen even op. Dat vinden ze leuk en zorgt net voor dat beetje extra aandacht dat mijn klanten willen.' Wat zijn klanten ook willen: een verzekeraar die handelt naar redelijkheid en billijkheid. 'Dat staat niet in de kleine lettertjes. Dat moet komen uit het vertrouwen dat klanten in mij hebben. Voor mijn klanten zoek ik naar verzekeraars die een partner in business vormen. Een verzekeraar die zoekt naar een manier om te betalen.'

Ideeën

ONVZ is volgens Walther zo'n bijzondere partij. Al is hij wel wat voorzichtiger geworden om dat van de daken te schreeuwen. 'In het verleden kon ik gerust roepen dat het Topfit-product de beste verzekering was. Bijna al mijn klanten zaten daar in. Toen ONVZ de poorten voor iedereen opzette, kwam daaraan een einde. Topfit werd gedowngrade en Superfit werd geïntroduceerd. Wij richten ons voornamelijk op de Superfit- en de Topfitdekking. En aangezien onze klanten het beste van het beste willen, moeten ze eigenlijk gewoon Superfit verzekerd zijn.' En dus zoekt Walther naar mogelijkheden om zijn Topfit-klanten om te zetten naar Superfit. Met zijn accountmanager bij ONVZ, Sjaak Gerardts, deelt hij zijn ideeën. Van alles passeert de revue: een Dic/Dil-polis, een kortingsactie, een keuring bij Prescan, relatiemanagement loskoppelen van prolongatie en de aanpak van mogelijke acties. Want volgens Walther moet de focus eerst liggen op bestaande klanten en later pas op extern verzekerden. Sjaak: 'Dat is wat ONVZ wil. Met topassurantiekantoren in overleg over hoe de service en de kwaliteit te verbeteren is. Want ONVZ wil weer die topverzekeraar zijn. We zijn in ieder geval hard op weg om dat te bereiken.' Walther: 'Ik heb bewust gekozen voor ONVZ. Daarmee ga ik voor de lange termijn. Maar dan moet ONVZ wel zelfstandig blijven en met me mee willen denken.' En dat sluit volgens Sjaak prima aan bij het 'nieuwe' ONVZ: 'Wij kijken naar de toekomst en willen op de hoogste berg in de wereld staan.'



Foto: Franco Gori

Walther Muurmans, zijn vrouw Caroline en accountmanager Sjaak Gerardts voor het kantoor in het Limburgse Nieuwstadt

meet the client: Assicuro Private Insurance

Walther Muurmans begon in 2002 een assurantiebedrijf dat zich met schadeverzekeringen voor exclusieve en bijzondere objecten specifiek richt op welgestelde mensen in Nederland en België. In datzelfde jaar nam hij Assicuro BV over, waarna de handelsnaam veranderde in Assicuro Private Insurance. Het bedrijf is sinds 2008 gevestigd in het voormalige Rabobankpand aan de Markt in het centrum van het Limburgse Nieuwstadt.