

Volop voordelen met exploitantenpolis

Schouten Zekerheid

Tekst: Birgitta van der Linden, BLUSHtxt **Foto's:** Schouten Zekerheid

Schouten Zekerheid werd vorig jaar de verzekeringspartner van Drive. Een samenwerking die beide partijen tot nu toe goed bevalt. Onder meer het persoonlijke karakter van de dienstverlening en de uitstekende verzekeringsproducten – redenen waarom Drive met deze verzekeringsmaaklaar in zee ging – bieden volgens Schouten Zekerheid meerwaarde voor de leden van Drive.

“De samenwerking loopt al vanaf dag één heel goed”, vertelt manager verkoop Hans Veerman van Schouten Zekerheid enthousiast. “We zijn bij bijeenkomsten van Drive geweest en hebben daar met veel leden gesproken. Dat persoonlijke contact vinden wij erg belangrijk.”

In tegenstelling tot veel andere tussenpersonen maakt Schouten Zekerheid de keuze om haar klanten te bezoeken in plaats van volledig op afstand te bedienen.

energiebronnenaanbod dat men levert, zoals bij de komst van elektrisch laden en op termijn mogelijk waterstof. Ook de veranderende regelgeving rond de verkoop van tabak heeft invloed op veel van de bedrijven. Door ons te verdiepen in al deze zaken kunnen wij de beste vertaling maken naar onze verzekeringsproducten. Want een verandering in de wetgeving kan immers ook een verandering van het risico betekenen.”

Exploitantenpolis

Een van die verzekeringsproducten van Schouten Zekerheid is de exploitantenpolis. Dat is een ruim opgezette polis met een aantal specifieke dekkingen die toegespitst zijn op de energiebranche en het hebben van een of meerdere energiestations. Hans licht de polis toe: “Deze verzekering is ontwikkeld door onze voorgangers en door ons overgenomen voor de branche. Onze uitstekende service voegden wij daaraan toe. De exploitantenpolis heeft een aantal specifieke elementen die van belang zijn voor de Drive-leden. Zo is het horeca-risico meeverzekerd op de aansprakelijkheidspolis. Bij een reguliere polis is dat niet het geval. De cafetariarol betekent andere risico's voor energiestations. Er zijn immers steeds meer stations die verse producten aanbieden en waar een oven en frituur te vinden zijn.”

'Drive-leden kunnen bij ons rekenen op een uitstekende dienstverlening'

Persoonlijk contact

“Met name in de beginfase van een samenwerking is dat persoonlijk contact heel goed en belangrijk”, vervolgt Hans. “Doordat we met de leden het gesprek aangaan, wij de polis laten meebewegen met de actualiteit en met de behoeften en wensen van de bij Drive aangesloten ondernemers en ondernemingen. De sector waarin zij actief zijn, is altijd in beweging. Door de energietransitie verandert er regelmatig iets in de wetgeving en in het

'Persoonlijk contact vinden wij erg belangrijk'

Onderscheidende punten

Hans noemt nog een aantal andere onderscheidende punten van de exploitantenpolis: "Er is een aansprakelijkheidsdekking voor carwashfaciliteiten mogelijk en een inloopdekking. Verder is er een garantie tegen onderverzekering van toepassing bij brandverzekeringen (tot het verzekerde bedrag) en op (kogelwerend) glas, de mogelijkheid tot balie- dekking - inclusief afstand van onderverzekering - en een dekking voor brandstoffen in de tanks, naast die door het CoFiZe-lidmaatschap."

In ontwikkeling

"Het is een goede polis, die branche-specifiek is en met de jaren is mee geëvolueerd. Bovendien kunnen

Drive-leden bij ons rekenen op een uitstekende dienstverlening wanneer zij hun polis oversluiten of hun reguliere polis onderbrengen bij Schouten Zekerheid en laten updaten naar de exploitantenpolis."

"Op dit moment zijn wij druk bezig met het verder ontwikkelen van het product om nog meer in te kunnen spelen op de verzekeringsbehoeften van eigenaren en exploitanten van energiestations", geeft Hans aan.

"Dat proces zal, naar alle waarschijnlijkheid, in de loop van 2025 afgerond zijn. We proberen daarmee onderscheidend te zijn door oplossingen aan te reiken die aansluiten bij de ontwikkelingen in de energiestation-branchen." 



Manager verkoop Hans Veerman van Schouten Zekerheid.

'Door ons te
verdiepen in
de branche,
kunnen wij de
beste vertaling
maken naar de
producten die
wij aanbieden'

