

Joris Rijcken/TVM Verzekeringen

Altijd op het water

Als risicospecialist verzekeren stapt Joris Rijcken regelmatig aan boord van binnenvaartschepen. Soms meerdere keren per week. En als hij niet aan het werk is? Grote kans dat je hem dan ook op het water vindt.

Of hij bij de vrijwillige brandweer zit? Die vraag krijgt Joris vaker. Op zijn WhatsApp-profielfoto draagt hij een uniform dat veel wegheeft van dat van een brandweerman, compleet met veiligheidshelm onder de arm. Maar nee, hij bestrijdt geen branden. Het is zijn werktenue wanneer hij als verzekeraar de wal verruilt voor een schip.

Stropdas

“Dat uniform met die foeilelijke fluorescerende kleuren, bedoel je”, foetert Joris met gevoel voor ironie. Hoe anders was dat gedurende de 21 jaar van zijn loopbaan bij de Rabobank. De dresscode die toen gold: tweedelig pak met stropdas. Het eerste vond hij prima ogen, het tweede minder. Gelukkig voor hem dat de stropdas mettertijd uit de gratie raakte en hij met open kraag zijn klanten voor de Rabobank mocht bedienen. Ruim vijf jaar geleden, na ‘reorganisatie’ rond nummer zoveel’ verruilde de risicospecialist verzekeren het bankbedrijf voor de scheepvaarttak van TVM Verzekeringen, waar hij een portefeuille van zo’n honderd binnenschippers beheert en ook tussenpersonen als Joost-Jan van der Nat met raad en daad bijstaat.

Intens en persoonlijk

In zijn laatste jaren bij de Rabobank had Joris al kennisgemaakt met de binnenvaartsector. “En ik was meteen verkocht”, vertelt hij. “Sowieso heb ik een passie voor verzekeren, of liever: voor het oplossen van problemen van anderen. Wat de scheepvaart zo mooi maakt, is het intense en persoonlijke karakter ervan. Werk en privé lopen op het schip door elkaar heen, dat maakt de gesprekken diepgaander.” De maritieme wereld geldt als direct, je hebt als verzekeraar niet zelden te maken met kerels met een rauw randje. “Ik houd juist van

een directe manier van communiceren, ook al ben ik Brabander, en ben ik van daaruit wellicht geneigd om meer wolligheid in mijn zinnen te stoppen. Schippers houden daarnaast van korte lijntjes, en zo werken wij ook. Ze stellen het op prijs dat er bij een probleem meteen wordt teruggebeld.”

Dubbele dagwaarde-uitkering

Binnenschippers moeten altijd dóór en hebben geen tijd te verliezen: een stilstaand schip brengt immers geen euro's in het laatje. En dus moet Joris vlot handelen als een schipper met motorpech aan de wal parkeert of anderszins niet kan varen. Schippers verzekeren hun schip casco, maar hebben in vrijwel alle gevallen ook een hoofdmotorverzekering. Omdat de dagwaardeuitkering onvoldoende is voor de aanschaf van een nieuwe motor die voldoet aan de nieuwste duurzaamheidsnormen, kunnen schippers tegenwoordig ook kiezen voor een verzekering die bij motorschade een dubbele dagwaarde-uitkering uitbetaalt.

Coöperatie

“Als verzekeraar moet je in dit wereldje echt verstand van – soms complexe – zaken hebben”, legt Joris uit. “Direct als ze zijn, prikken schippers zo door de gladde praatjes van verkopers heen. Gelukkig kan ik ook uitleggen dat TVM een coöperatie is. We hebben geen winstoogmerk. Dat creëert een stabiel financieel model, waardoor TVM niet afhankelijk is van externe investeerders. De verzekerden zijn eigenlijk de aandeelhouders, het collectieve belang van de leden staat voorop. Dat we hierdoor niet worden gezien als commerciële partij is in ons voordeel.”

Smeerolieanalyses

Af en toe voert hij ook minder leuke gesprekken. Zoals met schip-

pers die worden geconfronteerd met een extra premieverhoging, bovenop de onvermijdelijke prijsindexatie, als gevolg van een reeks ongelukken en schadegevallen. “Een deel van mijn gesprekken gaat daarom ook over het belang van preventie. Bijvoorbeeld dat je serieus moet omgaan met smeerolieanalyses en onderhoud om de motor te beschermen.” Joris praat ook over de noodzaak van een degelijke reisvoorbereiding: waar bevinden zich bruggen, waar is kans op hoogwater? Met de risico's is serieus geld gemoeid. “Eén stuurfout en de schipper slaat een stuk van een brug kapot. Het gevolg: Rijkswaterstaat legt een borgsom van vele tonnen bij je neer. Niet dat je dat bedrag uiteindelijk betaalt, maar je moet het op dat moment wel kunnen financieren.”

Zeeland

Water is Joris' lust en leven, ook privé. “We hebben een chalet in Zeeland. Als we daar zijn, ben ik veel op het water. Windsurfen, motorjacht, waterski, speedboot, zeilboot – ik vind het allemaal even leuk.” ●

Van concurrentie naar samenwerking

Beiden zijn fervente golf liefhebbers en komen elkaar al jaren tegen op golfbaan Almkreek in Almkerk: Joris Rijcken en Joost-Jan van der Nat. Eerst concurrenten, die al een opvallend goede klik hadden toen Joris nog bij de Rabobank werkte. Tegenwoordig beconcurreren ze elkaar niet meer, maar werken ze samen: Joost-Jan van der Nat als zelfstandig tussenpersoon verzekeringen met een groeiend netwerk in de binnenvaartsector, Joris Rijcken als relatiebeheerder scheepvaart bij TVM. Joris: “Dat we destijds elkaars concurrenten waren, hebben we toen al nooit zo ervaren.”