

'Wij helpen slagers OM SLIM OM TE GAAN MET RISICO'S. DAT IS WAAR WIJ AL 100 JAAR GOED IN ZIJN'

VERZEKEREN IS NIET HET MEEST SEXY ONDERWERP. TOCH IS EEN GOEDE POLIS MEER DAN EEN NOODZAKELIJK KWAAD, BEZWEERT HOOFD BUITEN-DIENST JEROEN BOL VAN MERCURIUS VERZEKERINGEN, DAT IS GESPECI-ALISEERD IN (BEDRIJFS)VERZEKERIN-GEN VOOR SLAGERIJEN. RISICO-INVENTARISATIE EN PREVENTIE ZIJN MINSTENS ZO BELANGRIJK, WEET HIJ. "GOED VERZEKERD ZIJN, BETEKENT DAT JE ZORGELOOS KUNT ONDERNEMEN. WIJ HELPEN SLAGERS OM SLIM OM TE GAAN MET DE RISICO'S. DAT IS WAAR WIJ GOED IN ZIJN", VERDUIDELIJKT BOL.



Mercurius is niet een doorsnee verzekeraar. Het is slechts één van de weinige verzekeringsbedrijven in Nederland die zich volledig hebben toegelegd op slagerijen (en bakkerijen). "Verzekeren vindt niet iedereen even leuk. Het kost geld totdat er een keer iets aan de hand is. Dan is het toch wel fijn als het goed geregeld is, want de continuïteit van de onderneming is in het geding als dit niet goed geregeld is", vervolgt Bol. "Of het nu gaat om een brand, een defecte koeling, inbraak of een werknemer die tijdelijk arbeidsongeschikt raakt... Het is fijn om te weten dat u goed verzekerd bent tegen al deze zaken en dat u kunt rekenen op de nodige financiële compensatie als zich een calamiteit voordoet."

ZICHT OP RISICO'S EN PREVENTIE

Bol benadrukt dat veel slagers op voorhand denken dat ze zich overal tegen moeten verzekeren, maar dat de werkelijkheid vaak anders is. "Je hoeft echt niet alles af te dekken, maar je moet wel goed en kritisch kijken naar de te verzekeren risico's. Ondernemers willen gewoon goed advies en niet te veel betalen voor hun verzekeringen. Hoe handig is het dan om als slagerij een specialist in de arm te nemen die de taal van de sector spreekt en weet waar slagers tegenaan lopen. We maken een grondige risicoanalyse en kijken kritisch naar welke zaken zelf afgedekt kunnen worden en welke juist beter verzekerd kunnen zijn, maar uiteraard ook waar te besparen is op de premies. En wat te denken van collectieve verzekeringen?"

Hij haalt een voorbeeld aan dat inzichtelijk maakt welke risico's er zijn waar slagers niet op voorhand rekening mee houden. "Neem het verzekeren van het glas van je koelvitrites in de winkel. Dat kan, maar het hoeft niet.

Maar wat als er een klant met een scooter tegen het glas aanrijdt? Dat moet je al het vlees in de vitrine ook weggooien. Wij gaan uit van het principe 'Wie betaalt, bepaalt', maar we maken natuurlijk wel inzichtelijk welke risico's u loopt als ondernemer", zegt Bol. Hij vervolgt: "Want of u nu een ambachtelijke, biologische of culinaire slagerij heeft, er zijn altijd risico's. Als specialist in de slagersbranche weten we wat de risico's zijn, welke financiële consequenties er mogelijk zijn en vooral: wat u ertegen kunt doen. Mercurius inventariseert en adviseert. Zo kunt u de beste afwegingen maken over wat u wel en wat u niet wilt verzekeren voor uw slagerij."

GEGARANDEERD GOED VERZEKERD

Een brand in de winkel of het pand; de nachtmerrie van elke slager. De nachtmerrie wordt meestal nog groter als vervolgens blijkt dat het uitgekeerde bedrag van de verzekering te laag blijkt om de slagerij snel of überhaupt te kunnen openen. "Toch komt het vaker voor dat je denkt", weet Bol. "Zwarte scenario's zijn te voorkomen met een verzekering die gebaseerd is op een vaste taxatiewaarde." Hij schetst: "Een slagerij bestaat ruwweg uit een vitrine, werkplaats, koeling, rookkasten en een kookketel. Een werkblad is van roestvrij staal (rvs). Toch kun je het werkblad bij een brand weggooien, want de chemische stoffen die bij het blussen van een brand vrijkomen, vreten zelfs het rvs aan. Als je niet goed verzekerd bent, krijg je niet meer dan de oud-ijzerprijs. Wij werken zoveel mogelijk met polissen op basis van vaste taxatie. Elke drie jaar wordt alles opnieuw getaxeerd. Op deze manier betaal je nooit te veel premie en ben je dus ook nooit over- of onderverzekerd. In geval van schade wordt er gegarandeerd voldoende uitgekeerd om alles te kunnen vervangen en weer snel aan de slag te kunnen."

RISICOANALYSE

Machines die stil komen te liggen, een brand in het bedrijf, ziekteverzuim, een werknemer die uitglijdt tijdens het werk en tijdelijk arbeidsongeschiktheid raakt of aansprakelijkheid bij klanten die ziek zijn geworden nadat ze een kant-en-klaarmaaltijd uit de slagerij hebben gegeten: Het kan elke ondernemer overkomen. "Als specialist in uw branche weten we wat uw risico's zijn, wat de financiële consequenties zijn en vooral: wat er u tegen kunt doen? Eén van onze gecertificeerde Risk Management Consultants voert deze risicoanalyse uit en gaat vervolgens in overleg."

"MERCURIUS INVENTARISEERT EN ADVISEERT. ZO KUNT U DE BESTE AFWEGINGEN MAKEN OVER WAT U WEL EN WAT U NIET WILT VERZEKEREN VOOR UW SLAGERIJ"

Bol onderstreept: "Wij zijn al honderd jaar actief in deze sector. Als ik bij een slager binnen loop, kan ik doorgaans al bijna inschatten wat zijn jaaromzet zo'n beetje is. Dat komt omdat wij de taal van de slager spreken en weten waar hij of zij dagelijks mee te maken heeft. Brand komt geregeld voor. Laatst nog bij een slagerij in het noorden van het land. Die brand ontstond in de printer op zijn kantoortje in de kelder. De rook- en waterschade was zo groot dat hij onmogelijk de deuren kon openen. Het was een relatief kleine brand, maar toch moest alles vervangen worden. De verbouwing zou zeker anderhalve maand duren. Omdat hij goed verzekerd was, konden we op zijn verzoek meteen een verkoopwagen regelen om voor zijn winkel te zetten. Hierdoor kon hij door. Je wilt als ondernemer niet anderhalve maand stilliggen. De verzekerde schade aan het pand was 2,5e ton. De bedrijfsschade die oploopt als je vanwege een verbouwing moet stoppen, is echter blijvend, want mensen gaan dan naar de supermarkt of een slagerij in een dorp of straat verderop. Voor sommige slagers zou dat de doodsteek zijn." Hij vult aan: "Maar denk ook eens aan een inbraak. Dieven zetten vaak alle deuren open. Dan kun je dus je hele voorraad vlees weggooien. Of een mobiele opslag in een container in een piekperiode. Dat zijn zaken waar je doorgaans niet over nadent. Wij wel."

VRIJBLIJVEND KENNISMAKEN

Mercurius heeft in elke regio slagerijspecialisten in dienst waarmee een afspraak gemaakt kan worden om te bespreken welke verzekeringen het beste bij iemands onderneming passen. "Ondernemers die naar Mercurius overstappen, besparen naast een betere dekking meestal ook nog fors op de verzekeringspremies. Een kennismakingsgesprek is sowieso altijd kosteloos en vrijblijvend", besluit Bol.

Meer informatie: Mercurius Verzekeringen

Tel. +31 (0)33 247 55 55 of +31 (0)6 3942 7327 | info@mercuriusnv.nl | www.mercuriusnv.nl



Het pand van Mercurius Verzekeringen in Nijkerk



Jeroen Bol van Mercurius Verzekeringen