

Een wandeling met

Bert van der Vossen,

General Manager Chubb Noord-Europa

Doodgemoedereerd loopt een damhert een stukje met ons mee. Ook al zijn er veel van in dit duingebied ('Amster'damherten), het blijft bijzonder. Het is mooi weer en we wandelen in de Amsterdamse Waterleidingduinen, een beschermd natuurmonument tussen Noordwijk en Zandvoort. Niet al te ver van Hoofddorp, waar Bert van der Vossen woont en werkt, áls hij tenminste in Nederland is. Want met zijn verantwoordelijkheid voor Noord-Europa is er niet veel tijd om te wandelen of in Hoofddorp te zijn. Een gesprek over de natuur, aansprakelijkheid en muziek.

Natuurgebied

Hij had dit gebied uitgekozen voor onze wandeling. Bekend terrein voor hem? "Ja zeker, het is hier schitterend en niet al te ver van ons huis, dus mijn vrouw en ik komen hier wel met enige regelmaat. Zullen we de blauwe paaltjes volgen?" Hij reist veel voor zijn werk, lukt het hem dan nog om aan lichaamsbeweging te doen? "Ik probeer twee tot drie dagen per week vanuit Hoofddorp te werken. Op die dagen doe ik wat aan fitness, de health club hier is open van 7.00 tot 23.00 uur. Verder tennis ik en jog ik af en toe. Sa-

men met mijn broer heb ik een sloepje. Wel lekker, maar dat kun je misschien geen sporten noemen." Bert van der Vossen werkt sinds 1989 bij Chubb, in april jl. kreeg hij naast zijn verantwoordelijkheid voor de Benelux en Scandinavië ook Duitsland en Oostenrijk in zijn aandachtsgebied. Hij lijkt zich er als een vis in het water te voelen. Hoe zou hij zijn organisatie omschrijven? "Wij zijn een professionele nichespeler in schadeverzekeringsland, een club die kwalitatieve dienstverlening wil bieden. De medewerkers zijn deskundig en gespecialiseerd en zeer betrokken bij Chubb en bij de klant. Wij bedienen vooral zakelijke klanten maar ook vermogende particulieren en heel gespecialiseerde risico's." Hij vervolgt trots: "wij behandelen bovendien een schade binnen 24 uur, en doen een uitkering binnen 48 uur." Dat is onderscheidend én klantgericht. "Het is niet voor niets dat ik voor Chubb de mogelijkheid wilde hebben om ook op te gaan voor het Keurmerk Klantgericht Verzekeren, dat oorspronkelijk voor consumentenverzekeraars was bedoeld. Als we dat keurmerk niet konden halen, zouden wij op achterstand komen ten opzichte van multibrancheverzekeraars en dat kon nooit de bedoeling zijn."

Privé

Hij heeft in elk geval niet veel woon-werkverkeer als hij in Nederland, waar zo'n 70 medewerkers actief zijn, aan het werk is. Betekent dat dat zijn zogenoemde 'work-life balance' goed in orde is? Bert van der Vossen: "Ja, ik vind van wel. Op vrijdagavond ben ik meestal wel moe, zeker als ik die dag naar een van onze kantoren heb gereisd. Dan heb ik niet veel zin in allerlei activiteiten. Maar verder probeer ik in het weekeinde wel bij te tanken: ik ga graag met mijn vrouw, die ook een drukke baan als leerkracht heeft, op zaterdag naar een film, gevolgd door een hapje eten. Overdag ben ik wel vaak bij het voetballen van mijn zoon te vinden. Op zondag doen we vaak wat met vrienden. Meestal ga ik ook wel even naar mijn moeder, die in Hoofddorp in een verpleeghuis zit, en kook ik voor het gezin." Hij heeft een dochter van 18 en een zoon van 14 jaar. "Mijn dochter gaat binnenkort starten met een opleiding Personeel & Arbeid aan de Haagse Hogeschool. Ik vond het leuk om met haar samen dat

BERT VAN DER VOSSSEN

Bert van der Vossen (1962) studeerde Rechten in Amsterdam en startte in 1986 bij een van de rechtsvoorgangers van Aon. In 1989 stapte hij over naar Chubb. Na een kortstondige periode te hebben gewerkt bij St. Paul kwam hij in 1998 terug bij Chubb als algemeen directeur Benelux en Scandinavië. Sinds april 2011 is hij tevens verantwoordelijk voor Duitsland en Oostenrijk en is hij algemeen directeur van Noord-Europa. Bert van der Vossen is getrouwd, heeft twee kinderen en woont in Hoofddorp.



vooronderzoek te doen en die scholen te bezoeken. Als ik niet meer bij Chubb zou werken, zou ik een baan als leraar misschien alsnog als vervolgstap zien." Voor welk evenement in het weekend wordt hij graag uitgenodigd? Enigszins terughoudend: "Als ik heel eerlijk ben, heb ik een wat aparte muziekvoorkeur. Je zult mij niet gauw treffen in het Concertgebouw, en ik zal niet snel klassieke muziek opzetten." Zijn voorkeur? "Ik ben een fan van hardrock. AC/DC is mijn favoriete band. Ik ben ook een fan van John Mellencamp. Als hij in Nederland is, ben ik er bij."

Toekomst

Bij toeval kwam hij in 1986 in dienst bij Tollenaar & Wegener, een van de rechtsvoorgangers van het huidige Aon. "Nadat ik een jaar geschiedenis had gestudeerd kwam ik al snel tot het besef dat ik dat wel interessant vond, maar dat de banen in het onderwijs niet voor het oprapen lagen. Toen stapte ik over naar Rechten, een algemene studie waarmee ik naar mijn mening alle kanten op zou kunnen. In Amsterdam werkte ik af en toe in de wetwinkel, en daar kwam ik in contact met iemand die contacten had bij Aon. Ik ging er aan de slag en bleek deze sector razendinteressant te vinden. En sinds 1989, vanaf de opening van de Nederlandse vestiging, werk ik bij Chubb." Hij maakte een kort uitstapje naar St. Paul. "Ja, ik wilde graag eerste man zijn en dat leek bij Chubb voorlopig niet te lukken. Kort na mijn overstap vertrok de eerste man van Chubb en werd ik onverwacht toch benaderd voor deze droombaan." Wat spreekt hem – en veel van zijn medewerkers, het verloop is laag

De Wandeling is een rubriek waarin Monique de Vos in de buitenlucht een verfrissende ontmoeting heeft met smaakmakers uit de financiële dienstverlening, om zo meer te weten te komen over 'de vent achter de tent'. Monique de Vos is directeur van Chasse Executive Search in Den Haag.

– zo aan bij Chubb? "Ik vind Chubb een professioneel bedrijf en ik houd ervan om afgerekend te worden, en zelf ook af te rekenen, op output. Chubb is een Amerikaanse targetgedreven onderneming, maar met een menselijk gezicht en met veel visie op de ontwikkeling van medewerkers. We doen veel aan opleidingen, nationaal en internationaal." Ook de sector biedt de komende jaren voldoende uitdaging: "Ik verwacht ook dat er interessante jaren aan komen, kijkend naar wetgeving, beloning, risicodenken." Desgevraagd schetst Van der Vossen zijn beeld van de schadeverzekeringsbranche over een paar jaar. "Ik ben er van overtuigd dat er een groeiende rol is voor het internet, met name aan de onderkant, in de makkelijkere risico's. Wij doen nu al erg veel via de grote assurantiemakelaars. Maar ook werken wij inmiddels samen met zo'n 170 provinciale tussenpersonen die een klantenkring hebben voor wie onze producten en diensten passend zijn. Ook voor deze groep zal er absoluut markt blijven, al dan niet met een ander of transparanter beloningsmodel. In Duitsland werken de grote Duitse verzekeraars nog steeds via de zogenoemde 'tied agents', de gebonden agenten, die we vroeger in Nederland ook wel hadden. Wie weet komt dat ook weer terug." We zijn na een wandeling door een zeer schitterend gebied terug bij ons vertrekpunt. Om nog even door te praten over het belang van aansprakelijkheidsverzekeringen, leiderschap en loopbanen. ■