

Een wandeling met Rob van Os,

algemeen directeur en dga Schouten Zekerheid

Het kostte weinig moeite om de locatie voor de wandeling te bepalen: de omgeving van zijn favoriete voetbalclub Feyenoord. En zo varen we op een koude maandagmiddag per watertaxi af naar het stadion voor een boeiende ontmoeting over passies, ondernemerschap, provisieverboden en ... Feyenoord.

De watertaxi die ons overbrengt van het Zalmhuis naar Feyenoord is bekend bij Rob van Os en ook bij Schouten Zekerheid. En wordt bestuurd door een ex-roeiër van de roeiersvereniging "Eendracht", één van de grootste en oudste klanten van Schouten Zekerheid. En ook de bestuurder van de taxi is zelf bij Schouten verzekerd. Een Rotterdams bedrijf in hart en nieren. Zo ook Rob: "Ik ben echt een Rotterdammer. Als jochie heb ik die skyline helemaal zien opbouwen. En hier bij Feyenoord kom ik al vijftig jaar! Als jochie van vijf jaar voor het eerst met mijn vader. En nu hebben we business-seats en zit ik er dus regelmatig met relaties. Altijd een vol stadion!"

We wandelen rond het stadion en poseren natuurlijk voor de bij iedereen bekende letters. Zou hij zichzelf als bestuurder bij Feyenoord zien? "Welnee, daar heb ik echt geen tijd voor! Doordeeweeks ben ik eigenlijk altijd met Schouten bezig. Ik ben elke ochtend om 7 uur op kantoor en heb 's avonds vaak nog dinerafspraken

met klanten. De weekeinden besteed ik dan graag aan mijn gezin." Wandelen? "Niet zozeer, ik golf graag, maar te weinig, en probeer elke zaterdagochtend op de sportschool mijn conditie bij te houden. En als ik niet bij Feyenoord zit, besteed ik graag tijd aan mijn vrouw en kinderen." Samen hebben zij drie kinderen: een zoon van 27 jaar, en twee dochters van respectievelijk 23 en 21 jaar. Is hij thuis een andere 'leider' dan op kantoor? Zonder aarzeling: "Ik ben thuis geloof ik veel toegeeflijker, zeker naar mijn dochters. Mijn vrouw zegt regelmatig dat ik veel te snel toegeef. Terwijl ik op kantoor wat minder eh... geduldig ben..."

Ontwikkeling

Schouten Zekerheid is in 1953 opgericht door Jaap Schouten. Rob van Os trad er in 1979 in dienst, hij was toen 22 jaar. Waarom deze stap? "Ik kwam min of meer toevallig in de verzekeringsbranche terecht. Mijn vader was ondernemer, hij had een eigen tuindersbedrijf. Ik deed eindexamen op het atheneum toen hij kanker kreeg. Ik heb toen met mijn broertje van vijftien het bedrijf draaiende gehouden. Mijn broer heeft het later overgenomen, maar ik wist al dat daar niet mijn toekomst lag." Lachend: "Ik hou van vroeg beginnen, maar ik vind 7 uur 's ochtends wel vroeg genoeg." Hij ging solliciteren, kwam in dienst bij RVS Leven en werkte daarna toch nog kort in de agrarische sector, als afslager bij de groenteveiling in Barendrecht. Na een korte terugkeer bij RVS trad hij in 1979 in dienst bij Schouten. "Ik heb daar zo ongeveer alle functies doorlopen en mijn assurantiediploma's gehaald.

Na eerst het overgenomen Groeneveld Assurantiën te leiden, werd ik in 1997 algemeen directeur en mede-aandeelhouder van Schouten." Onlangs nam Schouten het Rotterdamse kantoor Kok Assurantiën over. Met circa € 26 miljoen omzet en zo'n 150 medewerkers (125 FTE) in Nederland en Duitsland behoort Schouten Zekerheid inmiddels tot de top 10 van onafhankelijke makelaars in Nederland.

Inmiddels zit Rob al behoorlijk lang in de verzekeringsbranche. Is het er leuker op geworden ten opzichte van een jaar of wat geleden? "Als ik

ROB VAN OS

Rob van Os (1957) trad na het atheneum en een dienstverband bij RVS in 1979 in dienst bij Schouten Zekerheid, waar hij in 1997 directeur en mede-eigenaar werd. Hij haalde zijn assurantiediploma's en is Registermakelaar in Assurantiën. Hij woont in Zwijndrecht, is getrouwd en heeft samen met zijn vrouw een zoon en twee dochters.



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.

heel eerlijk ben wel veel uitdagender, alhoewel veel vakbroeders dat niet zullen beamen." Terwijl we de trappen oplopen richting de trainingsvelden van Varkenoord, van waar je een mooi zicht hebt op het stadion: "Je moet nu wel nieuwe concepten bedenken en blijven werken aan kwaliteit. En natuurlijk transparant zijn naar je klanten. De tijd dat je zonder toegevoegde waarde geld kon verdienen is voorbij. Ik vind het prima."

En wat vindt hij dan van de beloningsdiscussie, van provisieverboden en het verbod op volumebonussen? "Eigenlijk een non-discussie, ook zonder deze elementen kun je geld verdienen. Als je maar transparant bent en je beloning bij vermogensopbouwende producten niet ten koste gaat van de beoogde vermogensopbouw. Wij hebben klanten die tonnen premie aan ons betalen en heus weten wat onze marge is. Zolang zij het gevoel hebben dat wij onze provisie waarmaken, kun je wat mij betreft best provisie krijgen. Wij schrijven uren en onze klanten weten dus hoeveel tijd wij besteden aan hen."

Ruilen

Stel dat hij even kan ruilen met een bestuursvoorzitter van een verzekeraar. Wat zou hij doen? Hij denkt even na: "Ik zou snel inefficiëntie eruit snijden. En zorgen dat mijn relaties één overkoepelend aanspreekpunt hebben, een 'relatieregisseur'. Hij of zij hoeft niet alles te kunnen beslissen of overal verstand van te hebben, maar neemt van ons al die over elkaar buitelende contactpersonen weg," Het verzeke-

ringsvak is na al die jaren een passie geworden. In welke andere sector had hij terecht kunnen komen? "Ach, dit was toevallig, ik solliciteerde en werd aangenomen. Maar als ik in de aanne-merij zou zijn gaan werken, was ik nu een gepassioneerd aannemer. Als er maar handel te doen is." Van zijn te jong overleden vader kreeg hij dus het ondernemersbloed mee. Wat leerde hij van zijn moeder? "Ze is nu 75, een krasse dame. Ongetwijfeld was haar belangrijkste les: doe altijd eerlijk zaken, eerlijk duurt het langst'. Het lijkt vanzelfsprekend, maar we weten allemaal dat dat in het zakendoen niet vanzelfsprekend is."

Ontspanning

Heeft deze 'workaholic' ook wel eens vakantie? "Ja, zeker wel. Zo'n driemaal per jaar ben ik weg, eenmaal per jaar skiën we graag, en de andere twee vakanties zoeken we de zon op." Telefoon uit? Enigszins beschroomd: "Iedere dag als we met vakantie zijn, werk ik dan toch circa 2,5 uur. Mijn vrouw zegt wel eens dat we naar een land gaan met een enorm tijdsverschil met Nederland, zodat ik in elk geval niet zal bellen." Welk boek las hij op zijn laatste vakantie? "De biografie van Steve Jobs. Een aanrader! Een geweldig boek over een fascinerende narcist." We 'scheuren' per watertaxi terug naar ons vertrekpunt om nog even door te praten over de toekomst van de verzekeringssector, van Schouten Zekerheid en van Rob van Os. ■