

# WIE HEEFT ER WEL EENS MET TRANSPORT TE MAKEN?

Veel tussenpersonen vinden transport(verzekeringen) een lastig onderdeel van bijvoorbeeld de cursus Wft Schade of een PE-sessie. Als ik als docent aan een willekeurige groep tussenpersonen de vraag stel 'wie heeft er wel eens met transportverzekeringen te maken?', dan gaan vaak opvallend weinig vingers de lucht in. Dat is merkwaardig, omdat onze samenleving zonder transport volledig stil zou vallen.

**O**ok als financieel dienstverlener met ondernemers in het midden- en kleinbedrijf in de klantenkring zou je met transport(verzekeringen) te maken moeten hebben. Als winkels en fabrieken geen aanvoer zouden krijgen van ingekochte goederen, dan zouden de winkels verrassend snel leeg zijn en moeten fabrieken sluiten bij gebrek aan onderdelen. Maar ook de aannemer die materiaal in aanhang of bus meeneemt naar een nieuwe klus is feitelijk aan het transporteren. Of dichter bij huis: als je als particulier op een website een cd, boek of een accessoire voor je iPad of laptop bestelt, dan gaat ineens ook het risico spelen dat datgene wat je gekocht hebt (en veelal ook al betaald hebt), beschadigd aankomt of helemaal niet aankomt. Transportrisico's zijn er in ieder geval bij veel mkb-bedrijven, de kunst is veelal om die risico's bespreekbaar te maken.

## PRAKTIJKMETHODE

Voor het intermediair dat actief is of wil worden als adviseur of bemiddelaar in schadeverzekeringen in de mkb-markt, schets ik hierna hoe je toch relatief eenvoudig het transportrisico in kaart kunt brengen. Het betreft een beproefde praktijkmethode die universeel is en bij alle soorten mkb-relaties toegepast kan worden. Door vragen te stellen aan de klant over de inkoop en verkoop en de leveringsafspraken of -voorwaarden

## De kunst is veelal om die risico's bespreekbaar te maken

die rond die in- en verkopen spelen, krijg je betrekkelijk makkelijk boven water of er sprake is van transportrisico's. In beeld:



## INVENTARISEREN

Is het zo eenvoudig? Ja, zo simpel is het. Je maakt een splitsing tussen het inkomend transport (inkomende zendingen) en het uitgaand transport (uitgaande zendingen). Tekent simpelweg op een blanco vel bovenstaand schema en leg uit dat het handig is om onderscheid te maken tussen de inkomende en de uitgaande zendingen en start met het bespreken van de inkomende zendingen.

## VOORBEELD

Laten we als voorbeeld een leverancier van drankautomaten voor de zakelijke markt nemen. Door aan de ondernemer te vragen waar en hoe vaak per jaar hij de drankautomaten inkoop, krijg je de eerste belangrijke informatie boven water. Laten we ervan uitgaan dat de apparaten worden ingekocht in Zweden, België en Maleisië. Vervolgens vraag je de

ondernemer wat de inkoopwaarde van die goederenstromen is en wat het maximale bedrag per zending is en hoe vaak er een zending op jaarbasis naar Nederland komt. De klant zou dan een overzicht van de inkomende zendingen kunnen geven (zie het kader onderaan op deze pagina).

Een zending kan meerdere machines tegelijk betreffen. Zo bevat de zeecontainer die één keer per jaar naar Nederland komt vanuit Maleisië meerdere machines.

Je weet nu uit welke landen de drankautomaten afkomstig zijn, maar je weet nog niets over het transportrisico zelf. Dat krijg je boven water door te vragen op welke wijze de importen worden vervoerd en wat de leveringscondities zijn.

Stel dat de klant antwoordt:

*'De machines die ik in Zweden koop, koop ik Ex Works (Afabriek) in Zweden en worden door een transportbedrijf met een vrachtauto naar Nederland vervoerd op CMR-condities. De drankapparaten die ik in België koop, halen wij altijd zelf op in Antwerpen in onze eigen bestelbus. En de apparaten die ik uit Maleisië laat komen, worden eens per jaar in één container Free On Board Kota Ki-*

## OVERZICHT INKOMENDE ZENDINGEN

LAND	TOTALE INKOOP OP JAARBASIS	MAX.BEDRAG PER ZENDING	ZENDING P/JR
Zweden	Ca. € 100.000	€ 20.000	ca. 6
België	Ca. € 400.000	€ 10.000	ca.50
Maleisië	Ca. € 20.000	€ 20.000	ca. 1
<b>TOTAAL</b>	Ca. € 520.000		

