



In verband met corona moesten de festiviteiten rondom het 75-jarig jubileum van Kuiper Verzekeringen worden uitgesteld. Directeur Jacco Kuiper: "Erg jammer, graag hadden we dit natuurlijk samen met onze klanten en medewerkers gevierd." Hard was de klap toen op 2 februari jl. zijn vader Jaap Kuiper, oud-directeur tot 2014, overleed. Jacco Kuiper: "Want ook al is een feestje niet direct mogelijk, het liefst wilde ik deze mijlpaal natuurlijk samen met mijn vader beleven. Hij is de grote inspirator achter Kuiper Verzekeringen en maakte het bedrijf tot wat het nu is."

# Kuiper Verzekeringen voelt als familie



**Jacco Kuiper**

**Geboortedatum:** 11-07-1971

**Woonplaats:** Heerenveen

**Burgerlijke staat:** Gehuwd, dochter Lieke (2011)

**Hobby's:** Zeilen, techniek



Vijfenzeventig jaar geleden startte grootvader Adam Kuiper zijn accountantskantoor in Luinjeberd. In 1949 verhuisde het kantoor naar Heerenveen. In de avonduren hielp Adam Kuiper ondernemers met het behalen van het verplicht gestelde middenstandsdiploma. Regelmatig kreeg hij ook vragen over verzekeringen, zo ontstond Kuiper Verzekeringen. "Mijn vader was aanvankelijk echt niet de vanzelfsprekende opvolger", vertelt Jacco. "Hij wilde de horeca in, deed de Bakkersvakschool in Groningen, en ging in Amsterdam aan de slag bij een hotelketen. Dit had zijn vader graag anders gezien."

### Jongste makelaar in assurantiën

Een ontmoeting in het ouderlijk huis met een directeur van een Rotterdamse verzekeringsmaatschappij, die op bezoek was bij zijn vader, moest Jaap op andere gedachten brengen. Jacco: "Dat werkte. Ze spraken uitgebreid met elkaar over het vak, mijn vader raakte geïntrigeerd. In plaats van de trein naar Amsterdam pakte hij de volgende dag de trein naar Rotterdam. Hij ging aan de slag bij deze firma en startte met zijn opleiding. In 1968 werd hij op 23-jarige leeftijd beëdigd tot makelaar in assurantiën. Hij was daarmee de jongste ooit." Een brand in het bedrijfspand zorgde voor een nieuwe omwenteling. Jacco: "Het pand werd in de as gelegd. We leefden nog niet in een digitale wereld, we werkten met papier, alles was weg. Mijn vader spoedde zich naar Heerenveen, zijn hulp was hard nodig."

### Warm bad

Vanaf dat moment zou Jaap Kuiper met het bedrijf verbonden blijven. Hij nam ook direct een besluit. Jacco: "Hij wilde niet klein blijven,

het bedrijf moest groeien." De accountantstak werd afgestoten, Kuiper richtte zich volledig op verzekeringen. Jaap Kuiper verbond zijn vakkennis met zijn hobby door een verzekering voor pleziervaartuigen te ontwikkelen." Jacco: "Zo kon hij zijn kennis delen met andere watersportliefhebbers. Hij stond op alle Duitse en Nederlandse watersportbeurzen en nodigde mensen uit voor een kop koffie of een glas wijn. Sprak met hen over varen, ondernemen, over het leven, eigenlijk over alles. Hij was in staat dat familiegevoel te creëren. Dat werkte als een warm bad."

Er kwam ook een polis voor klassieke auto's: "Een andere hobby van mijn vader." Een polis voor bijzondere kostbaarheden, zoals kunst, is in ontwikkeling. "Met polissen voor oldtimers trek je toch mensen aan met een passie, liefhebbers. Het ene vloeit eigenlijk automatisch voort uit het andere." Het is de betrokkenheid bij mensen, het familiegevoel, dat de groei van het bedrijf in de daaropvolgende jaren verklaart. Jacco: "Je kunt nog zo goed zijn in je vak, uiteindelijk gaat het om je betrokkenheid bij mensen." Het bedrijf kwam in een stroomversnelling en het aantal medewerkers groeide door naar zesenzestig.

### Het omgekeerde standpunt

Anders dan zijn vader wilde Jaap zijn zoons nou juist níét op kantoor hebben. Jacco: "Hij nam het omgekeerde standpunt van zijn eigen vader in. Mijn broer en ik moesten onze eigen weg zoeken." Na het afronden van de IVA Business School in Driebergen liet Jacco zijn vader weten dat hij toch heel graag iets in het bedrijf wilde betekenen: "Dat gold ook voor mijn broer. Mijn vader stond daar uiteindelijk wel voor open. Wij

zijn toen beiden aan de slag gegaan in de zaak. Mijn broer is weer vertrokken en is succesvol zijn eigen organisatie in hypotheekadvies begonnen."

### Behoeften van de klant

In 2014 nam Jacco het roer van zijn vader over. Het landschap in de verzekeringswereld veranderde intussen ingrijpend. Jacco: "Je ziet dat het voor tussenpersonen steeds moeilijker wordt om bij verzekeringsmaatschappijen aan tafel te komen, alles gaat via een serviceprovider. Wij hebben gelukkig voldoende omvang om dat persoonlijke contact te kunnen behouden. Dat is essentieel voor ons. Wij kijken altijd naar de wensen en behoeften van onze klanten."

### Thuiswerken

Ook bij Kuiper Verzekeringen is thuiswerken het afgelopen jaar de norm geworden. Hoe gaat dat in een bedrijf waar het familiegevoel zo belangrijk is? Jacco: "In het begin dacht ik: dat thuiswerken, dat wordt helemaal niets. De dag nadat bekend werd dat we thuis moesten gaan werken is het MT bij elkaar gaan zitten. In anderhalve dag hadden we het voor elkaar." En hij geeft toe: thuiswerken heeft ook voordelen: "Je kan een efficiëncyslag maken, dus ik denk dat de mogelijkheid voor thuiswerken blijvend zal zijn. Maar je moet elkaar in de ogen kunnen kijken om gevoel over te brengen. Dat blijft een gemis. Zoals iedereen, kijken ook wij uit naar de dag dat Nederland weer opengaat en dat weer mogelijk is." ■