



NIEUWS SCHADE DOMEK EUROPA HEILBRON GROEP INVESTEREN OVERNAME SCHADE VOLMACHT

Bart van de Laak | Eerste publicatie op 11 mei 2021 | Laatste gewijzigd op 11 mei 2021

Domek kan expansiedrang vormgeven met voormalig Heilbron-investeerder

Capital A neemt een minderheidsbelang in Domek. Het in Den Bosch gevestigde intermediair en volmachtkantoor richt zich volledig op Oost- en Midden-Europese 'non-natives'. Met de investering van Capital A wil oprichter Dirk Swinkels de activiteiten uitbreiden naar Duitsland, en portefeuilles overkopen van financieel dienstverleners die 'het moeilijk hebben met het managen van deze klantgroep.' Vijf vragen aan Swinkels.

Een in Nederland gevestigde volmacht voor arbeidsmigranten die geen Nederlands spreken, in België wonen en in een Belgische auto rijden. Dat klinkt ingewikkeld.

“Het is heel ingewikkeld. We zijn er ook anderhalf jaar mee bezig geweest om het voor elkaar te krijgen. Een aanvraag doen en die rechtstreeks in ANVA schieten, ICT-technisch was het nog nooit gedaan. Een Belgische autoverzekering regel je niet met kenteken, maar met chassisnummers. Nu begint België goed te lopen, maar we hebben wel veel geld uitgegeven om dat voor elkaar te krijgen. Met de investering van Capital A willen we ook uitbreiden naar Duitsland.”



Lees ook

Capital A verkoopt belang in Heilbron aan investeerder achter Voogd & Voogd

Jullie hebben volmachten van Nationale-Nederlanden, ASR, Allianz en Arag. Stonden ze meteen te springen om partner te worden in jullie business case?

“We hebben in 2017 de volmachten gekregen van ASR en NN. Toen waren er al zes jaar lang geen volmachten meer gegeven aan startende bedrijven. Maar we groeiden meteen heel hard. We hebben een combined ratio van net iets boven de 60. Zo is het balletje gaan rollen. De verzekeraars zijn hartstikke blij met ons. Onze doelgroep staat bekend als moeilijke betalende. Het is soms lastig om je geld te krijgen. Dat lukt ons wel. Dus via ons krijgen de verzekeraars toch toegang tot deze klantgroep. Als volmachtkantoor hebben we een enorm toegevoegde waarde.”

Hoe komt het dat bij jullie de betalingsmoraal beter is dan via een andere intermediair?

“Als jij in Polen werkt en je wordt aangesproken in het Pools of in het Nederlands. Waar reageer je dan sneller op? Wij spreken iedereen aan in hun moedertaal. Mijn vrouw is van Poolse origine. Ons personeel is Pools, Roemeens, Litouws, Bulgaars, Spaans. Dat is een manier van praten, een manier van doen die anders is.”

“

We hebben overal dezelfde doelgroep. In welk land ik dan zit, maakt niet zoveel uit. De ICT en de wetgeving is het ingewikkelde, de marketing blijft voor ons hetzelfde

Waar wil je naartoe met Domek?

“Uitbreiden in Duitsland is de grootste ambitie. En ons plan is dat we ons gaan richten op portefeuilles, voornamelijk in het buitenland. Een Belgische partij die bijvoorbeeld veel Poolse en Roemeense mensen in de portefeuille heeft en dat niet goed kan bedienen. Of misschien een partij die zich daar juist helemaal op richt. Die kunnen we overnemen.

We hebben uiteindelijk overal dezelfde doelgroep. In welk land ik dan zit, maakt niet zoveel uit. De ICT en de wetgeving is het ingewikkelde, de marketing blijft voor ons hetzelfde. Een Poolse werknemer in Nederland pakt na vier jaar misschien z'n spullen op

en gaat naar Duitsland. Dat kan dan bij ons. Met Polisa.com heb ik de url gekocht, daar gaan we één groot Europees bedrijf van maken voor non-natives.”

Geldt die expansiedrang ook voor de hypotheekverstrekking?

“Bij hypotheeklen is het een stukje moeilijker. Om daarmee naar het buitenland te gaan is lastig. Onze filosofie is dat alles gebeurt vanuit Den Bosch. Ik wil aan de Wft voldoen, zorgen dat alles netjes gaat. Ons personeel komt overal vandaan. Dat kost bloed zweet en tranen om te trainen voor de Wft. En mensen komen niet vanuit België naar Den Bosch om een hypotheek af te sluiten. En kantoren op afstand wil ik niet.”