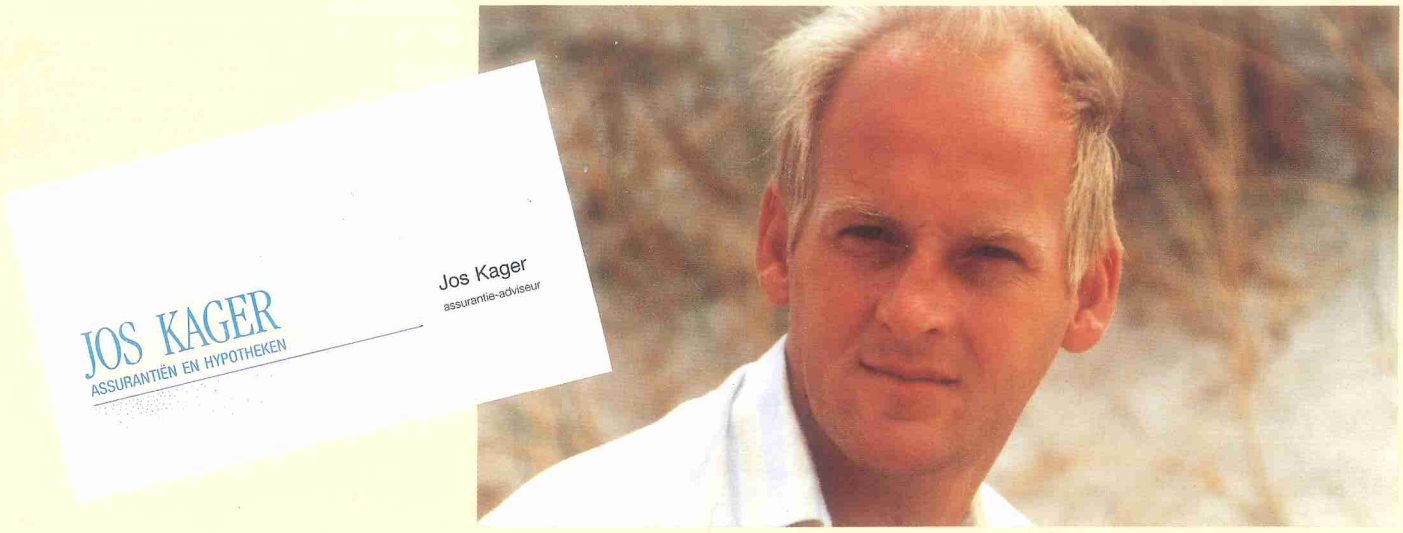


JOS KAGER: intermediair op Texel

De veerboot bepaalt het levensritme op een eiland. Dat betekent, dat het er rustiger aan toegaat, minder gejaagd. Misschien is het leven en werken op een eiland daarom anders dan op het vaste land.'t Is toch anders - werken op een eiland. Hoe anders, is moeilijk te zeggen. Jos Kager (33) is intermediair op Texel. Hij is aan het ritme gewend geraakt en het bevalt hem uitstekend. "Ik denk niet, dat ik dit leven wil ruilen voor een ander."

Jos Kager doet in hypotheken, assurantiën en financieringen. Hij woont en houdt kantoor aan de Bernhardlaan in Den Burg, de hoofdplaats op het eiland. Begin dit jaar nam hij de zaak over van zijn oom Jan Dekker. Die had negentien jaar geleden zijn neef - geboren in Badhoevedorp uit Texelse ouders - naar Texel gehaald. Jos werkte toen bij de Rabobank, maar gezien de geringe promotiekansen aarzelde hij niet om op het verzoek van zijn oom in te gaan.

Eigen bedrijf

Oom Jan en neef Jos deden na een jaar sam-sam, tot 9 februari dit jaar, toen het bedrijf gedeeltelijk van eigenaar en geheel van naam veranderde. Jos Kager Assurantiën en Hypotheken heet de onderneming nu. In overleg met deskundigen van Delta Lloyd liet hij een origineel beeldmerk ontwerpen: achter de kapitale letters van zijn naam is een silhouet van de Texelse duinen getekend, met onder de lijn wat waterdruppels, die de zee symboliseren. In een paginagrote advertentie deed hij kond van de overneming. Zijn klanten - ook de ruim 150 op de wal - kregen een luchtfoto van het eiland.

Grootste Waddeneiland

Op het eiland wonen ongeveer 13.500 inwoners. Daar komen in de vakantie zo'n 65.000 mensen bij. Dat maakt, dat het karakter van het grootste Waddeneiland wat is veranderd. Dat zie je ook aan de nieuwbouw, die er is gepleegd, zowel voor de vaste bewoners als voor de toeristen. Veel Texelaars verhuren huisjes aan vakantiegangers. Ook werken er velen in de horeca. Zij kunnen zich daardoor bijvoorbeeld een tweede auto veroorloven. De lonen en salarissen op het eiland liggen overigens in het algemeen lager dan aan de wal.

De boot

De boot, zeiden we al, bepaalt het levensritme op een eiland. Het vaartuig vormt de levensader met de vaste wal. Behalve de horden toeristen, worden ook bijvoorbeeld de levensmiddelen per boot aangevoerd. En de eilanders kunnen via de boot winkelen. Bij voorkeur doen zij dat in Alkmaar of Amsterdam. Uitgaan aan de wal is er 's avonds niet bij - of men moet overnachten in een hotel of bij vrienden of familie. Want de laatste boot uit Den Helder vertrekt om half tien 's avonds. Naar de wal toe vaart het laatste veer al om negen uur weg. Dat geeft beperkingen. Wat veel eilanders een doorn in het oog is, is dat na ingebruikneming van een dubbeldeks pont de halfuurdienst is veranderd in een uurdienst. "We zijn er daardoor een flink stuk op achteruit gegaan."
Wat de eilanders missen - helemaal, omdat de laatste boot zo vroeg vertrekt - zijn goeie films, toneel en concerten. "Als je daar aan gehecht bent, moet je niet op een eiland gaan wonen. Aan de andere kant krijg je er rust en schone lucht voor terug. En dat is voor Nederland bijna uniek aan het worden."

Inkomsten

Toerisme, veeteelt, landbouw en visserij

EEN LENING BEGINT NIET IN DE RIJ VOOR HET LOKET

Een lening sluit je niet iedere dag. En daarom is het belangrijk dat u zich in een rustig gesprek laat voorlichten.
Over de hoogte van uw lening, de soort lening (Persoonlijke Lening of Continu Credit) en de mogelijkheden waarop u kunt aflossen.

Wij als kredietexpert kunnen u helpen de juiste lening te kiezen. Als u dus vertrouwd geld wilt lenen, dan bent u bij ons aan het goede adres. Bel ons maar. Dan maken we een afspraak. Gewoon bij ons op kantoor. Niet voor een loket, niet in de rij. Want een lening sluit je niet iedere dag.

JOS KAGER
ASSURANTIËN EN HYPOTHEKEN
Bernhardlaan 109
1791 XD Den Burg
Telefoon 02220-12833

GELDLENINGEN VAN HET VERTROUWDE ADRES:

vormen de belangrijkste bronnen van inkomsten voor Texel. Industrie is er niet. Het ontbreekt daardoor aan arbeidsplaatsen voor in het bijzonder het middenkader, dat vervolgens een baan op de wal zoekt. Zowel in de lager betaalde als de beter betaalde banen is er wel werk voorhanden. Goed verdienen doen bijvoorbeeld vissers. "Texel zou verder een ideale vestigingsplaats zijn voor bijvoorbeeld een computerbedrijf of dienstverlenende instellingen."

Het toerisme heeft ook voor een verzekeraar op het eiland consequenties. Kager heeft bijvoorbeeld een aantal Duitsers als klant gekregen, die een zomerhuisje op het eiland hebben gekocht. Bovendien beschikken de eilanders zelf over extra inkomsten uit het toerisme. Voor dat zomerhuisje, dat zij laten zetten, of voor die tweede auto zijn immers ook geld en verzekeringen nodig.

Automatisering

Kager heeft zijn administratie geheel geautomatiseerd. Hij beschikt over alle technische hulpmiddelen, waarmee de moderne verzekeringsadviseur is uitgerust. De 'vondst van de eeuw' vindt hij de fax. "Ik zou niet meer zonder kunnen. Helemaal niet op dit eiland. Contracten, hypotheekaanvragen, correspondentie: voor alles gebruik ik de fax. Tegen de snelheid, waarmee je de gegevens kunt overseinen, kan niets op."

Anders op een eiland zijn bijvoorbeeld ook de schadegevallen. Het aantal aanrijdingen en inbraken ligt beduidend onder het landelijk gemiddelde. "Alleen als een Texelaar met z'n auto naar Amsterdam gaat, wordt z'n radio gestolen. Hier hoef je bij wijze van spreken je auto niet eens af te sluiten."
Jan Dekker was het assurantiekantoor op een slaapkamertje in zijn eigen huis - ook aan de Bernhardlaan - begonnen. Ongeveer tien jaar geleden verhuisde het kantoor naar de plek naast de woning van Kager, waar indertijd een zomerbungalow stond. Het biedt nu ruimte aan Cora Siemeling, Henk Maas en Jos Kager. Achterin is een zitje voor klanten, die graag vertrouwelijk hun zaken willen doorpraten. Bovendien wordt hier op vaste tijdstippen 's morgens om tien uur en 's middags om half vier gezamenlijk koffie gedronken. Wie dan in huis is, doet mee. Dat is een gewoonte, waar Kager beslist niet van af wil wijken.

Adverteren

Hoewel Jos Kager voor benadering van zijn klanten nauwelijks gebruik maakt van de gegevens, die in zijn computer zijn opgeslagen, timmert hij toch regelmatig en opvallend aan de weg. Hij adverteert voor tienduizenden guldens per jaar in de lokale kranten met veelal zelfgemaakte advertenties, die ruimschoots de aandacht trekken. Bovendien heeft hij op alle velden van de zes voetbalclubs borden staan. En natuurlijk zorgt hij ervoor in de blaadjes en krantjes van verenigingen te staan.

Aanvankelijk adverteerde Kager uitsluitend voor hypotheken en assurantiën. Nu doet hij het ook voor financieringen. "En sindsdien is de omzet in leningen gestaag gegroeid. Dat kan niet anders dan door adverteren komen. Daarom ga ik er natuurlijk mee door. Tarieven zet ik er niet in. Waarom niet? Dat zie ik niet zo zitten, klanten die

alleen op tarieven afkomen. Een klant moet bij je komen om de kwaliteit van je advies en dienstverlening. Dat moet hij persoonlijk ondervinden. Met mijn advertenties probeer ik daarom de eerste contacten te leggen. Daarna ga ik bij hen op bezoek. Drie, vier avonden per week ben ik op stap. En wat die tarieven nog betreft: mensen op Texel bellen heel weinig op met de vraag hoeveel een financiering kost. Ze melden je, dat ze een lening willen afsluiten. Of je dat maar effe wil regelen. Dus dat doe je dan."

Concurrentie

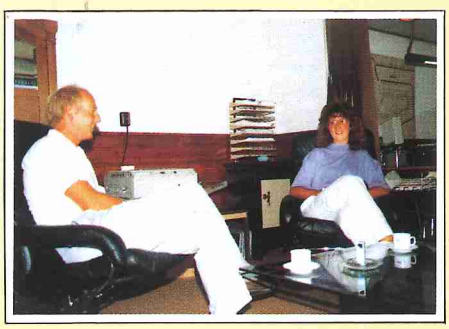
Hoe zit 't met de concurrentie? "We hebben 'n stuk of vijf zelfstandige assurantiekantoren op Texel en vijf banken. En dan lopen er nog wat gelegenheidsbemiddelaars rond, die 't voor hun sigarengeldje doen. Een paar jaar geleden hebben verschillende collega's hun portefeuille aan banken verkocht. De Rabo ging daarna adverteren, dat je behalve voor bankzaken ook voor verzekeringen bij haar terecht kon. Wij haakten daarop in door in onze advertenties te zetten, dat bij ons een polis niet bankgebonden is. Dat heeft heel wat klanten opgeleverd, want men wil voor een bank niet graag weten, dat men allerlei bijverdiensten - bijvoorbeeld in het toerisme - heeft. De persoonlijke dienstverlening is heel belangrijk. We hebben dan ook als gewoonte om een nieuwe polis zelf bij de mensen af te leveren. Je verdient als intermediair je geld niet op kantoor, maar langs de weg."
Het verenigingsleven op een eiland is bloeiender en intensiever dan op het vasteland. Op ieder gebied zijn er verenigingen. Jos Kager neemt er zelf ook actief aan deel. Hij speelt zaalvoetbal bij Gamma en tennist bij Deuce.

Secretaris NBvA

Over verenigingen gesproken: Jos Kager is secretaris van de afdeling Noord-Holland van de Nederlandse Bond van Assurantietussenpersonen. Is dat niet onhandig met vergaderen? "Nee, hoor, we vergaderen 's morgens of 's middags. Ze weten, dat ik naar het eiland terugmoet, dus op tijd voor de boot moet zijn. Het voordeel van dit organisatiewerk is, dat je zeer nauw betrokken bent bij de ontwikkelingen in het vak."

Afkomst

Zijn vrouw komt evenals hij uit Badhoevedorp. Zijn dochters van vijf en acht zijn geboren op Texel. De familieband is erg belangrijk. "Ze moeten altijd weten van wie je er een bent. Nu is ene Kager buschaffeur. Dus willen ze weten of ik een zoon van hem ben. Als ik zeg, dat dat niet zo is, zie je ze denken. Maar dan komen mijn opa en oma ter sprake - dat waren eilanders - en dan heb je hun vertrouwen gewonnen. Want dat is wel zo op een eiland: bijna iedereen kent iedereen. En je doet in principe alleen zaken op het eiland. Ook als je spullen van het vaste land moet hebben, bestel je dat bij de eigen middenstand. Omgekeerd geldt dat ook: ze verzekeren zich bij jou en nemen een lening bij jou omdat je een eilander bent. Want al zijn we dan in Badhoevedorp geboren, mijn ouders waren Texelaars."



Jos Kager en Cora Siemeling tijdens de middagpauze. Wie in huis is, drinkt 'n kopje koffie mee.