



Cashwijzer: *besparen*

Wil je minder vaste lasten, maar heb je geen zin of tijd om aanbieders te vergelijken? De vrouwen van Cashwijzer zoeken alles voor je uit en regelen de overstap. Het eerste jaar delen ze in de winst.

Tekst: **Frieda Pruim**

Geregeld krijg ik een energieleverancier aan de lijn met een geweldig aanbod. Ik poeier ze altijd af omdat ik niet weet of ik ze kan vertrouwen. Van mijn schadeverzekeringen vraag ik me al jaren af of ze niet beter kunnen voor hetzelfde of misschien zelfs wel minder geld. Maar daar werk van maken, blijft maar op mijn to-do-lijstje staan. Op een avond van mijn Utrechtse vrouwen netwerk vertellen de initiatiefnemers van Cashwijzer hun verhaal: twee jonge, enthousiaste meiden die bij je thuis komen om je contracten te bekijken en te adviseren hoe het goedkoper én beter kan. Ze zijn onafhankelijk, je bepaalt zelf in hoeverre je hun advies opvolgt en ze houden rekening met je wensen. Zo zweer ik bij groene stroom en wil ik niet veranderen van internetprovider, omdat ik er niet aan moet denken dat ik tijdelijk onbereikbaar ben. Cashwijzer krijgt 49 procent van de winst in het eerste jaar; daarna is de hele winst voor jou. Verder zijn er geen kosten aan de service verbonden. Op een maandagavond staan Marieke Spaan en Nina Meiling op de stoep. Bij het maken van de afspraak hebben ze me gevraagd de contracten van mijn energieleverancier, telefoon-internet-televisiepakket en schadeverzekeringen klaar te leggen. Met een kop koffie aan de keukentafel legt Marieke aan mijn vriend Joep en mij uit hoe ze te werk gaan.

Marieke is de verzekeringsdeskundige; Nina weet het meeste over energie, tv, internet en telefoon. We verdelen de taken: ik laat Nina ons Telfort- en Eneco-contract zien, Joep buigt zich met Marieke over de verzekeringspapieren.

Boeven

Nina verbaast zich erover dat wij zo'n laag gasverbruik hebben. Daarvoor heb ik geen goede verklaring. Ik vertel dat ik me dood erger aan al die energieleveranciers (en andere verkopers) die ik aan de lijn krijg. 'Zal ik je aanmelden bij het belmenieregister', biedt Nina onmiddellijk aan. Ja fijn, want daar is het nog steeds niet van gekomen! Energieleverancier Qurrent raadt ze af omdat die met variabele prijzen werkt, waardoor je niet weet waar je aan toe bent; Oxxio staat bij haar op de zwarte lijst, omdat je daar als nieuwe klant zogenaamd een iPad krijgt – in werkelijkheid betaal je daar 1200 euro voor. 'Boeven zijn het!' Ze legt ook uit dat de goedkoopste en beste aanbieders soms niet op vergelijkingssites voorkomen, omdat ze daar niet voor betalen, zoals de SNS-bank. Ondertussen ontdekken Marieke en Joep dat ons huis en onze inboedel zwaar onderverzekerd zijn en dat onze doorlopende reisverzekering juist omlaag kan: de annuleringsverzekering kan er helemaal uit omdat we nauwelijks dure vakanties boeken. Bij het afscheid, ruim een uur later,

krijgen we een cadeautje: twee waterbespaarders voor in de kraan. Die hebben we al, maar daar kunnen we vast wel iemand anders blij mee maken.

De doorlopende reisverzekering kan een beelstuk omlaag



Zonder zorgen

Na een paar dagen ontvang ik een rapport in de mail. De uitkomst: we kunnen bijna 700 euro besparen op onze vaste lasten. Dat klinkt geweldig. Als we de toelichting lezen, blijkt de besparing toch iets lager uit te pakken: bij Telfort hebben de vrouwen van Cashwijzer een eenmalige korting van 132 euro weten te bedingen, door te dreigen dat we anders zouden overstappen naar concurrent Vodafone, die 160 euro goedkoper is. Heel goed gedaan, maar dit is geen blijvende besparing.

Milieuvriendelijk

Ze adviseren ons om van Eneco over te stappen naar EON, maar dat willen we niet, omdat die qua milieuvriendelijkheid laag scoort volgens de Consumentenbond. We vragen ze om met een milieuvriendelijker alternatief te komen, en dat blijkt Greenchoice te zijn. Daarmee besparen we 68 euro in plaats van 90 euro (eigenlijk 100 euro meer, maar dat is de overstapboete omdat we een contract hebben tot april 2016; vanaf dan gaan we dus 100 euro meer per jaar besparen). Ook wat betreft de verzekeringen mailen we nog wat heen en weer, want we willen bij nader inzien met onze reis- en camperverzekering bij de ANWB blijven omdat we daar ook de pechhulp hebben verzekerd en omdat dit een non-profitinstelling is, met zusterorganisaties in heel Europa. Het hele reispakket in één hand houden lijkt ons het beste om in geval van

rampspoed niet van het kastje naar de muur te worden gestuurd. En ondanks dat ons kampeerbusje oud is en niet veel waard, willen we toch een uitgebreider WA dan Marieke oppert (inbraak en WA+), omdat dan bijvoorbeeld ook ruitschade wordt vergoed – een flinke barst in de voorruit door een opspattende steen hebben we al eens gehad.

Dik tevreden

Met deze aanvullende informatie gaat Marieke opnieuw aan de slag. Naar welke verzekeraars we het beste kunnen overstappen, kunnen de vrouwen nog niet met ons delen, omdat ze nog in afwachting zijn van een vergunning voor het geven van een concreet advies. De namen van de nieuwe verzekeraars hebben we dus nog van ze tegoed. Zoals het er nu uitziet, kunnen we, vooral dankzij het veranderen van opstal-, inboedel- en rechtsbijstandverzekering, dit jaar in totaal 470 euro besparen én zijn we straks veel beter verzekerd. We zijn dik tevreden. Dat geldt ook voor vier anderen uit mijn vrouwen netwerk die Cashwijzer inschakelden. Drie van hen bespaarden tussen de zevenhonderd en duizend euro per jaar, sommigen in hun eentje, anderen met een gezin. Eén stel bespaarde niets, omdat ze net voor drie jaar een belangrijk contract hadden afgesloten. En zelfs zij hadden geen spijt van het inschakelen van de 'ontzorgservice', want deze kostte hen niets.



Cashwijzer

Nina Meiling (26, links op de foto) en Marieke Spaan (27) volgden de master bedrijfskunde met als specialisatie ondernemerschap. Ze ontdekten dat veel mensen allergisch zijn voor cijfers, terwijl zij daar juist van houden. Zo kwamen ze op het idee om huishoudens advies te gaan geven over het omlaag brengen van de vaste lasten. In april 2013 begonnen ze met het aanbieden van trainingen aan groepen, maar de deelnemers bleken er tegenop te zien om daar vervolgens zelf mee aan de slag te gaan. Sinds april 2014 bieden ze daarom een 'ontzorgservice' op maat aan, op het gebied van energie, tv-telefoon-internet en – vanaf voorjaar 2015 – schadeverzekeringen. Eind dit jaar komen daar waarschijnlijk zorgverzekeringen en mobiele telefonie bij. Ze adviseren hoe het goedkoper kan en regelen de gewenste overstap naar andere aanbieders. Ze richten zich vooral op jonge gezinnen in en rond Utrecht, maar helpen in principe iedereen die hun service inschakelt, in het hele land. Inmiddels hebben ze 55 huishoudens terzijde gestaan. Cashwijzer.nl.

Op cashwijzer.nl/ontzorgservice kun je ook een gratis e-book downloaden:

De 7 Manieren van Misleiden.

