

Alles via één voordeur

'SAMEN PROFITEER JE VAN ELKAAR'

'Samen', het begrip is eigenaar Frank van Heck van Van Heck Assurantiën op het lijf geschreven. In de breedste zin van het woord. Hij geeft er op verschillende manieren uiting aan. Door samen met de klant te bepalen wat het beste voor hem of haar is, maar ook door als gemeenschap elkaar te steunen door bijvoorbeeld lokaal te kopen. En: samenwerken als ondernemers onderling, zoals met de RegioBank in Het Rode Huis, de locatie waar Van Heck samen met andere bedrijven is gevestigd.

Koop lokaal is de oproep, die vooral in coronatijd steeds meer bijval kreeg. Om ondernemers in de eigen woonkern te steunen én te behouden. "Ik vind het belangrijk om samen met de mensen in de gemeenschap bij lokale

winkeliers te kopen", vertelt Frank. "Zij, en niet de grote online winkels, betalen de intocht van Sinterklaas in Heesch en de feestelijke verlichting in december! In mijn ogen moet je de winkeliers in je woonkern behouden voor een interessant winkelaanbod en dus niet alles via internet bestellen." Heesch heeft gelukkig een ruim en gevarieerd winkelaanbod en Frank hoopt dat dat zo blijft. "Dat kan alleen als de samenleving daar met elkaar voor kiest."

Onder één dak

Een andere kijk van Frank op 'samen' heeft betrekking op de samenwerking mét en in Het Rode Huis. Sinds 2018 zijn in dit pand onder één dak vijf gespecialiseerde bedrijven te vinden, waaronder Van Heck Assurantiën. "Met elkaar kunnen we een completer pakket aanbieden, waarbij de klant via één voordeur naar binnen kan", legt Frank uit. "Als je samenwerkt kun je maximaal van elkaar profiteren. En de klant heeft daar natuurlijk voordeel van. Binnen Het Rode Huis

– het pand – zijn twee bedrijven van mij gevestigd, die staan aangegeven met een kleur. Groen is Van Heck Assurantiën en binnen 'Het Rode Huis' zijn wij zelfstandig adviseur van RegioBank. Als verzekeringskantoor zijn wij geen onderdeel van de bank of bij RegioBank in dienst, maar we werken wel samen."

RegioBank

RegioBank Het Rode Huis zet de modernste technieken in; klanten krijgen de nieuwste snuffjes aangeboden om hun bankzaken te regelen, zoals internetbankieren en apps. Bij deze buurtbank stap je als klant nog gewoon naar binnen voor een persoonlijk gesprek. Frank: "Persoonlijk en vertrouwd, dat zijn de kernwaarden. Betalen, sparen, beleggen, pensioenopbouw of bedrijfskrediet? De RegioBank helpt klanten met verschillende doelgerichte producten, zoals speciale spaar- en betaalrekeningen. En voor wie een huis wil kopen, zorgt de RegioBank dat het financieel allemaal goed geregeld wordt met de beste hypotheek voor iedere situatie."

Verzekeringen

Sinds 1996 verzorgt Frank van Heck met zijn team alles met betrekking tot verzekeringen. "Wij kennen onze klanten persoonlijk en zo zijn wij in staat het best passende pakket verzekeringen samen te stellen", vertelt hij. "We zoeken samen uit wat belangrijk is om te verzekeren, inclusief wat niet per se verzekerd hoeft te worden. De klant wil een goede verzekering, die niet alleen goedkoop is, maar ook alles dekt wat voor hem/haar persoonlijk belangrijk is. Aan de hand van die persoonlijke wensen en omstandig-

heden zoeken we de best passende verzekeringen. We vergelijken premies en voorwaarden, waarna we gericht adviseren en de zaken afhandelen en beheren. De klant ziet misschien door de bomen het bos niet meer bij een aansprakelijkheidsverzekering of zorgverzekering, wij wel! En natuurlijk helpen wij ook wanneer de klant te maken krijgt met een schadegeval, want daar is het uiteindelijk allemaal om begonnen."

Kritisch

Het verbaast Frank dat het in Nederland niet verplicht is om bepaalde verzekeringen af te sluiten. "Vergeet je een verzekering af te sluiten of is het dekkingpakket niet hoog genoeg, dan kan je in zware problemen komen. Denk aan een aansprakelijkheidsverzekering." Wat Van Heck Assurantiën onderscheidt van andere (internet)aanbieders? "De klant mag letterlijk gewoon bij ons binnenlopen met vragen of een adviesverzoek en wij zorgen voor een onafhankelijk verzekeringsadvies op maat. Mijn advies is

vooral: kijk kritisch naar wat er bijvoorbeeld wel en niet in een online afgesloten schadeverzekering inbegrepen is. Ik krijg regelmatig vragen van particulieren over het verzekeren van zonnepanelen. Bij een aantal verzekeraars, zoals

Nh1816 Verzekeringen, zijn zonnepanelen op het dak gewoon meeverzekerd, maar dat is niet overal zo. Wij kijken met verstand van zaken samen met de klant naar wat hij of zij aan verzekeringen echt nodig heeft." ■

STORM- OF WATERSCHADE

Of het nu komt door klimaatverandering of niet: als de klant stormschade heeft, zoals na de triple storm in februari dit jaar (Dudley, Eunice en Franklin), dan neemt Van Heck Assurantiën de afhandeling met de verzekering op zich. Hetzelfde geldt bij waterschade na heftige regenval. "Op zulke momenten is de waarde van de verzekeringsadviseur voor klanten zichtbaar. Het is fijn dat zij hun verhaal bij ons kwijt kunnen en wij het aanspreekpunt zijn voor de schadeclaim en de afwikkeling ervan met de verzekeringsmaatschappij. De klant maakt een dergelijke schade vaak voor het eerst mee, wij vaker en kunnen de klant met onze kennis, ervaring en directe lijnen dus veel zorgen uit handen nemen om de schademelding en de financiële afwikkeling met de verzekeraar te regelen." Bij stormschade is doorgaans een eigen risico van kracht, vertelt Frank er eerlijk bij. "Zelf koop ik dat risico niet af, maar voor mijn klanten denk ik mee wat een reëel eigen risico is en of afkopen inderdaad wel verstandig is. Het kan per situatie verschillen en daarom is het belangrijk om er met de klant open over te spreken en een goed individueel advies te geven. Dat hoort bij mijn taak als verzekeringsadviseur en is tevens onze meerwaarde ten opzichte van bijvoorbeeld een online verzekering."



'We zoeken samen uit wat belangrijk is om te verzekeren, inclusief wat niet per se verzekerd hoeft te worden'