

IN DE RUBRIEK LOCAL HERO STELT WVP SAMEN MET NH1816 HET LOKALE ADVIESKANTOOR CENTRAAL. HET BELANG VAN DEZE LOKALE HELDEN VOOR DE SAMENLEVING KAN NIET GENOEG WORDEN BENADRUKT.

TEKST **MARTIN NEYT** | BEELD **HERBERT WIGGERMAN**

De jaarlijkse Bloesemtocht in Geldermalsen is inmiddels uitgegroeid tot een groot evenement. Zo'n 35.000 wandelaars gaan in het voorjaar 's ochtends vroeg op pad om tientallen kilometers door boomgaarden en omliggende dorpen af te leggen. Al die knoppen en bloeiende fruitbomen leveren een spectaculair gezicht op. Geldermalsen ligt in het westen van de Betuwe. Het is een oud dorp, de naam komt al in geschriften uit de negende eeuw voor. Ons kantoor is zeer berokken bij lokale en regionale activiteiten. We sponsoren elk jaar Go!Wheels, een toertocht met klassieke en exotische auto's, waarvan de opbrengst naar goede doelen gaat. Nh1816 heeft daar een aantal jaren aan bijgedragen. Inmiddels hebben we in elf edities meer dan een ton opgehaald. Daarnaast verzorgen we de evenementenverzekering voor festival Festivate en we steunen regionale sportclubs als korfbalvereniging SGV in Culemborg.

Mensen die de weekmarkt in Geldermalsen bezoeken, lopen makkelijk even bij ons binnen. Dit is een regio met relatief veel vrijstaande woningen en boerderijtjes. We bezoeken particulieren die zo'n pand bezitten graag persoonlijk. De echte staat van een gebouw zie je niet door de telefoon. Of via een chatbot. Je kunt op basis van online gegevens van de herbouwwaarde

uitgaan, maar is dat voldoende? Een klant van ons bezat een verzekering die was gebaseerd op een herbouwwaarde van vier ton, terwijl zijn woning zeker zes ton waard was. De verzekeraar drukte hem echter op het hart dat het voldoende was.... Direct writers maken gebruik van standaarden en die stroken niet altijd met de werkelijkheid. Mijn tip aan klanten is dan ook: bekribbel niet op je verzekering en de onderliggende dekking. Veel mensen kijken vooral naar de prijs, maar je verzekert jezelf om een risico af te dekken. De vraag is of je met 'goedkoop' die garantie hebt.

Bij zakelijke klanten ga ik sowieso altijd langs. We werken onder meer voor agrariërs, fruitteilers en aanverwante bedrijven. Als je gaat kijken, zie je vaak zaken die van belang zijn voor de aansprakelijkheids- of brandverzekering. Ergens op het terrein rijdt dan toch nog een heftruck, die in eerdere gesprekken met de ondernemer niet werd vermeld. Of er liggen zonnepanelen op het dak, met alle verzekeringstechnische gevolgen van dien. Het is meestal geen onwil, maar mensen denken er gewoon niet aan, of beseffen niet wat voor risico's gelopen worden. De financieel adviseur uiteraard wel, dat is onze meerwaarde.

Wat digitalisering betreft, zie ik dan ook niet zo snel een vervanging voor de adviseur ontstaan. We hebben niet alleen een scherp oog, als onafhankelijk kantoor beschikken we over contacten met meer dan honderd verzekeraars. Zo kunnen we altijd een pakket op maat aanleveren. Er komen ook steeds nieuwe risico's bij. Cyberrisico's beginnen nu post te vatten bij ondernemers, daar moeten en willen wij vanuit onze zorgplicht bij adviseren. Ongetwijfeld zal ook een thema als mobiliteit, met de zelfrijdende auto, in de nabije toekomst nieuwe vraagstukken opwerpen. ■

Hans van Heteren bij korfbalvereniging SGV ►

WAT ZEGT DE KLANT?

Olivier Zanen, Geldermalsen – “De medewerkers van Van Heteren Assurantiën hielpen me prima toen ik overging van huurwoning naar koopwoning, dus toen ik een bedrijf overnam, ging ik weer bij ze op de koffie. Dat betaalde zich wederom dubbel en dwars uit. Het kantoor kon alle bestaande pensioenen en verzekeringen overnemen en voerde vrijblijvend een polisscan uit. Dat scheelde me vijftig procent in de jaarlijkse kosten! Van Heteren is een geweldige partner om zaken mee te doen.”

POWERED BY **Nh1816**
Verzekeringen

KANTOOR Van Heteren Assurantiën B.V.

OPGERICHT 1974

ADVISEUR Hans van Heteren, adviseur en eigenaar

KLANTTEVREDENHEIDSSCORE onder klanten Nh1816
8,7 bij afsluiten nieuwe verzekeringen, 9,3 bij schade-
afhandeling

LOCAL HERO