

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 STUDIO 38C

Escharen is een hechte, Noord-Brabantse gemeenschap. We hebben hier en in Boekel een kantoor. Ondernemers, verenigingen en particulieren betalen samen met de gemeente de renovatie van het plein van basisschool De Ester in Escharen. Wij doen daar met Nh1816 aan mee. Kleinere plaatsen in Noord-Brabant kampen met een teruglopend leerlingenaantal, waardoor scholen steeds vaker fuseren en naar de steden vertrekken. Dat heeft weer een negatief effect op de aanwas van jonge mensen. Wil je een plaats leefbaar houden, dan moet je samen lokaal investeren. We sponsoren verschillende sportverenigingen, maar de jaarlijkse sponsorloop voor de kankerkliniek van het Canisius Wilhelmina Ziekenhuis vind ik wel heel bijzonder. Ook daar is Nh1816 bij betrokken. Het initiatief is ooit gestart door een patiënte uit Escharen, die geld wilde inzamelen voor een prettiger verblijf in het ziekenhuis.

Vanochtend stond ik op het dak van een tuincentrum om de schade na een onweersnacht op te nemen. De telefoon ging de hele ochtend, er belden zeker vijftig klanten. Als je daar dan staat op het dak, met geleende kaplaarzen, uitkijkend over de streek, denk je: hier gaat het nu om. Ik wil klanten vooruit helpen. Mijn eerste kantoor groeide in no-time uit tot een bedrijf met 21

medewerkers. Veel te snel, ik was alleen maar aan het managen. Na de verkoop, wilde ik het anders doen. Het bedrijf telt nu alweer zestien medewerkers, maar dat zijn allemaal professionals met een verantwoordelijkheidsgevoel. Zij maken het mogelijk dat ik kan blijven adviseren.

We zijn groeiende in een consoliderende markt. Enerzijds omdat we portefeuilles overnemen, maar ook omdat mensen zich niet thuis voelen bij grote partijen en voor ons kiezen. We streven naar een optimum tussen persoonlijk en digitaal. Klanten komen graag bij ons langs. Natuurlijk voor de RegioBank en voor complexe zaken, maar ook als er echt iets aan de hand is. Dan willen mensen gewoon de zekerheid dat hun adviseur ermee aan de slag gaat. We kijken uiteraard naar alle ontwikkelingen. Iedereen onder de twintig jaar is de hele dag met de smartphone in de weer. Dan kun je heel hard roepen 'ik heb een toegevoegde waarde als adviseur', maar deze jongeren zien en horen je niet. Je moet op hun smartphone zijn, vandaar dat we investeren in social media en in smartphonediensten als een service-app, waarmee klanten snel toegang hebben tot hun dossier. Onze uitdaging voor 2025 is het bereiken van de groep starters. Het financiële leven is niet ingewikkelder of makkelijker dan vijftien jaar geleden, mensen hebben nog steeds dezelfde verzekeringen nodig, maar je moet wél gericht zijn op advisering. Met productverkoop red je het niet.

Neem je gedrag eens kritisch onder de loep, dat is een tip die ik klanten meegeef. Denk niet 'de verzekeraar betaalt', kijk liever hoe je schade en diefstal kunt voorkomen. Elk muntje dat eruit gaat, moet immers ook weer binnenkomen. ■

Gert Wolters bij basisschool De Ester in Escharen. ►

WAT ZEGT DE KLANT?

John Michels, Gennep – "Als je op jezelf gaat wonen, heb je van alles en nog wat nodig. Vooral verzekeringen en een realistisch financieel kostenplaatje. Vanaf dat moment ben ik al klant bij Gert Wolters. Toen was hij net begonnen. Hij adviseert mij nu al bijna 25 jaar. Niet alleen voor verzekeringen, maar ook voor financiële zaken, zoals mijn hypotheek. Met mijn eigen specifieke zaken krijg ik maatwerk. Het kantoor heet nu al jaren Wolters Advies en er is personeel, maar zijn service is hetzelfde gebleven. Met oog voor details, maar vooral oog voor mij als klant. Kortom een klein bedrijf met grote service."

KANTOOR Wolters Advies

OPGERICHT 1996

ADVISEUR Gert Wolters, adviseur en eigenaar

WAT NIET IEDEREEN WEET In mijn Landrover rijd ik zo'n zeven 4x4-wedstrijden per jaar. De passie is écht begonnen toen ik voor een prikkie een Landrover van een klant overnam.

KLANTTEVREDENHEIDSSCORE onder klanten Nh1816 9,0 bij afsluiten nieuwe verzekeringen, 8,9 bij schadeafhandeling

LOCAL HERO