

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

Het bloed kruipt waar het niet gaan kan. Aanvankelijk was ik niet van plan het kantoor van mijn vader over te nemen, maar uiteindelijk ondervind je dat het adviseurschap prachtig menselijk werk is. In 2006 zijn we DomburgvandePanne geworden. Hoewel de familie Domburg niet meer bij het kantoor is betrokken, houden we de naam, die al 135 jaar bestaat, in ere. Bodegraven zelf is stokoud. De plek werd al in de Romeinse tijd bewoond. De monumentale hoeve Paardenburgh schijnt precies op de noordgrens van het oude Romeinse rijk te staan. Het pand uit 1648 is een eyecatcher in de regio en wordt bewoond door een bekende lokale ondernemer. Dat scheidt meteen een band. Ons kantoor is actief in de ondernemersvereniging en we sponsoren lokale sportclubs. Vorig jaar liepen we de 4x4 Run, een tweejaarlijkse estafetteloop voor een goed doel. Het evenement leverde 22.000 euro voor KiKa op.

Bodegraven is bedrijvig, we waren tweemaal achtereenvolgende Zakenstad van het Jaar, en veel zaken worden lokaal gedaan. Ook op financieel gebied. Ondernemers komen bij ons op kantoor en leggen al hun vraagstukken bij ons neer. Dat kan ook, we hebben alles in huis, van hypotheek- en assurantieadvies tot dienstverlening van de Regiobank. Hoe hoog opgeleid en ervaren sommige klanten ook zijn, de financiële kennis is vaak beperkt. Daar hebben we echt een toegevoegde waarde. Omdat we hechten aan persoonlijk advies én totaalklanten, sluiten we minder online verzekeringen, want dat past niet bij onze filosofie. We bieden wel persoonlijke inventarisatie online aan, bijvoorbeeld via Adviesbox, maar het pure advieswerk gebeurt op kantoor of bij mensen thuis. We werken alleen nog voor totaalklanten, voor wie wij drie jaar geleden service-abonnementen hebben geïntroduceerd. Het zonder meer afnemen van bijvoorbeeld een losse autoverzekering heeft niet

onze focus. De tijd dat overgrootvader Domburg naast naaimachine-onderdelen ook een uitvaartpolis verkocht, ligt ver achter ons. Mensen hier zijn spaarzaam. BKR-registraties gelden als zeldzaamheid. Dat heeft ook invloed op het advies. Er is vaak eigen geld, hoe kun je dat zo goed mogelijk benutten bij de aankoop van een woning? Of wellicht om je kinderen te ondersteunen? Het gaat altijd om de beste mogelijkheden in de specifieke situatie van de klant. Er bestaat geen standaardadvies. Trouwens, je hoort als adviseur veel aan tafel, maar ook als je even wegloopt om koffie te halen. Dan worden er knopen doorgehakt en leer je van alles over beweegredenen. Kom daar maar eens om bij de chatbot en bij webcamadvies. Een tip die ik graag meegeef: neem pakketten zo eens in de drie tot vijf jaar door. Soms betalen mensen premie voor een product waar ze nooit uitkering van zullen krijgen. En de risicoprofielen kunnen veranderd zijn. Je helpt er klanten en jezelf er enorm mee en het maakt je service-abonnement meer dan nuttig. ■

Edwin van de Panne bij hoeve Paardenburgh ►

FOTO: HERBERT WIGGERMAN

POWERED BY **Nh1816**
Verzekeringen

Adviseur Edwin van de Panne (50)
Kantoor DomburgvandePanne Financieel Adviseurs, Bodegraven (Zuid-Holland)
Opgericht 1883
Aantal medewerkers 10
Klanttevredenheidsscore onder klanten Nh1816
8,6 bij afsluiten nieuwe verzekeringen,
8 bij schadeafhandeling

LOCAL

PAARDEN-BURGH.

HERO