

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.

Euwenlang klonk op dit plein in Purmerend het handjeklap van boeren, die wekelijks hun vee verhandelden. Inmiddels is de Koemarkt een plein voor terrassen, evenementen en een weekmarkt. Echt kenmerkend voor deze streek is natuurlijk het polderlandschap, met zijn lange stroken groen, omzoomd met sloten. De watermolentjes aan de slootkanten zijn beeldbepalend. Zelfs zodanig dat er een actie is gestart om de oude molens te behouden. De polder is ook een perfect toneel voor de sloot- en slobrace, waarvan we sponsor zijn. Zo'n duizend sportievelingen doen mee aan deze ruige tocht over zompige grond en door boerenloten. Het evenement sluit aan bij de jaarlijkse feestweek. Daar ontmoet je elkaar om even bij te kletsen. De saamhorigheid zie je ook terug in de ondernemersvereniging en binnen de lokale sportclubs. We ondersteunen bijvoorbeeld Rugbyclub Waterland; een mooie sport.

Agrariërs behoren van oudsher tot onze klantenkring. We zijn thuis in dienstverlening aan het boerenbedrijf. In totaal telt onze portefeuille zeventuizend zakelijke en particuliere klanten, verspreid over een gebied van Amsterdam en West-Friesland tot en met de Kop van Noord-Holland. Mijn vader werkte bij Tiel Utrecht en begon in 1985 als intermediair. Vijf jaar later was zijn bedrijf zo gegroeid, dat hij het oude gemeentehuis van Neck kon betrekken. Daar zijn we nog steeds gevestigd. Zelf ben ik opgeleid als makelaar. Aanvankelijk sloot ik me in die hoedanigheid aan bij mijn vaders bedrijf, maar mijn werk bestond al snel uit financiële dienstverlening. De raakvlakken zijn evident: het gaat over wonen, over leven en over het beste willen voor je klant. Het mooiste van dit vak vind ik, dat je mensen behoedt voor vergissingen en samen op zoek gaat naar oplossingen.

Op een bepaald moment stonden we voor de keuze: specialiseren of allround blijven? We kozen voor het laatste, omdat het bij ons past als kantoor en we geloven in het one-stop-shopping-principe. Sommige klanten komen binnen voor een hypotheek, zijn tevreden en komen dan ook over met hun verzekeringen. Het voordeel voor de klant zit in de synergie en het gemak. Abonnementen zijn actueel en liggen bij ons op de plank. Het succes hangt af van de vraag of je als kantoor in staat bent om te doen wat je belooft. Een proactieve houding richting de klant is hierin cruciaal. De klant vraagt altijd 'wat is het voordeel voor mij' en die vraag moet je te allen tijde als dienstverlenend kantoor kunnen beantwoorden. Mijn tip aan klanten: ga altijd naar een onafhankelijk advieskantoor. Zij hebben belang bij een duurzame relatie met jou als klant. Met een objectieve, deskundige kijk op risico's en schades zullen ze jouw belang maximaal behartigen. Daarnaast is het gewoon makkelijk. De adviseur regelt alles, je hoeft zelf niets te doen. ■

Vincent Poel op de Koemarkt in Purmerend ►

FOTO: FOTOPERSBURO DIJKSTRA

POWERED BY **Nh1816**  
Verzekeringen

**Adviseur** Vincent Poel (43)

**Kantoor** Nico Poel Financiële Diensten,  
Neck-Wijdewormer (Noord-Holland)

**Opgericht** 1985

**Aantal medewerkers** 17

**Klanttevredenheidsscore onder klanten Nh1816**

8,5 bij afsluiten nieuwe verzekeringen,

9 bij schadeafhandeling

# LOCAL

# HERO