

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

TEKST MARTIN NEYT | FOTO STUDIO38C

De tiendaagse tankslag tijdens Operatie Aintree verwoestte Overloon in 1944 bijna volledig. Vier huizen stonden er nog overeind. Deze catastrofe versterkte de toch al krachtige gemeenschapszin: de 'Loonders' bouwden hun dorp letterlijk samen opnieuw op. De huizen in de dorpskern zijn van goede kwaliteit, ze zijn nog altijd gewild. In de jaren zestig hadden we het geluk dat grote bedrijven hun deuren openden in het nabijgelegen Venray, net over de grens met Limburg. De meer gefortuneerde medewerkers vestigden zich hier in luxe wijken. Het heeft ervoor gezorgd dat ons dorp met nog geen vierduizend inwoners over een hoog voorzieningenniveau beschikt. Er zijn hier veel bedrijven, middenstanders, onderwijs, sportclubs en horeca. Uiteraard heeft ook het bekende Oorlogsmuseum er in belangrijke mate aan bijgedragen, dat we nu een toeristische parel zijn. Iedereen in Overloon heeft iets met het Oorlogsmuseum. Zelf heb ik er in mijn tienerjaren heel wat vakanties met veel plezier gewerkt.

Ons kantoor is ook op en top Overloons. Sinds de oprichting in 1954 zijn we er gevestigd. Mijn broer Mark werkt vanaf 1995 bij het kantoor, zelf ben ik in 1987 ingestapt. Veel jongeren blijven in Overloon wonen, dat heeft ongetwijfeld met het aantal faciliteiten te maken. Er worden nu twee uitbreidingswijken gebouwd. Mark is onze hypotheekadviseur en zijn insteek is: zorg dat de klant het begrijpt. Hij legt het desnoods vijf keer rustig uit, klanten waarderen dat zeer.

WAT ZEGT DE KLANT?

Femke Alaerds, Boxmeer - "Ik maak al jaren gebruik van de diensten en service van Coppis & Cruijssen. We zijn zeer tevreden met de persoonlijke en zakelijke contacten. Als we vragen hebben, maken de adviseurs altijd uitgebreid tijd voor je, of het nu om een gesprek op kantoor of een telefonische vraag gaat."

Persoonlijk contact met klanten is het grote voordeel van financieel adviseurs ten opzichte van direct writers. Pas geleden kreeg ik een prachtcompliment van een nieuwe klant. Hij zei 'de verzekering heeft voor mij weer een gezicht gekregen'. Ik geef klanten dan ook de tip mee, om bij vragen vooral contact op te nemen. Aarzel niet, daar zijn wij voor. Je kunt in principe alles uitleggen aan mensen, het enige wat niet werkt, is zonder meer 'nee' verkopen. Soms is het 'nee', bijvoorbeeld omdat een verzekeraar niet uitkeert, maar dan is het jouw taak als adviseur om helder tekst en uitleg te verschaffen.

Overigens schuiven wij digitale kansen niet ter zijde, maar technologie moet een extra communicatiemiddel zijn voor klanten, geen vervanging voor persoonlijk contact. Zo bieden we de AssurantieApp aan, een tool waarmee mensen documenten kunnen scannen en wijzigingen kunnen doorgeven. Met name jongeren zijn daar heel blij mee, maar als ze complexe vragen hebben, bellen of mailen ze en komen ze langs op kantoor voor een adviesgesprek.

Als echte Loonders zijn we natuurlijk betrokken bij het lokale verenigingsleven. We ondersteunen onder andere de plaatselijke fietsclub met shirtsponsoring. Daarnaast loopt voetbal als een rode draad door onze familie. Mijn vader was jarenlang penningmeester bij voetbalclub SSS'18, Mark is lid van de sponsorcommissie en zelf was ik negen jaar bestuurslid. Erg mooi om je zo voor de lokale gemeenschap in te kunnen zetten. ■

Carin Coppis bij voetbalvereniging SSS '18 ►

POWERED BY **Nh1816**
Verzekeringen



KANTOOR Coppis & Cruijssen Assurantie Adviseurs
OPGERICHT 1954

ADVISEUR Carin Coppis, adviseur en eigenaar

WAT NIET IEDEREEN WEET Ik heb mijn hart verpand aan Italië. De cultuur, de kunst, het eten, de taal, de mensen, fantastisch!

KLANTTEVREDENHEIDSSCORE onder klanten Nh1816 9,1 bij afsluiten nieuwe verzekeringen, 9,2 bij schadeafhandeling

LOCAL HERO