

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 FOTOSTUDIO WICK NATZEIL

**S**ommige mensen verklaarden me voor gek toen ik in 2011 vanuit een loondienstfunctie bij een intermediair met mijn kantoor in Heiloo begon. We zaten vol in de crisis en het provisieverbod was in de maak. Alles wordt digitaal, zeiden ze, dus waarom zou je nu nog zelfstandig intermediair willen worden? Ze hebben ongelijk gekregen. De financieel adviseur is wellicht nog belangrijker dan voorheen. Er is veel digitaal mogelijk, maar bij schade en complexe zaken willen veel mensen op de steun van een adviseur kunnen rekenen. Dat werkt gewoon beter, sneller. Ik ken klanten persoonlijk. Als er iets is, kunnen ze me altijd bellen. En ja, dat gaat ook wel eens 's avonds en in vakanties door. Je bent ondernemer of je bent het niet.

Transparantie en helder communiceren heb ik met een omarmd. Ik ben begonnen met het samenstellen van een menukaart voor klanten, een overzicht van diensten en tarieven. Je kunt het provisieverbod negatief opvatten, ik maak er liever een kracht van. Gaandeweg heb ik de contacten in Heiloo verder uitgebouwd. Het is sinds een jaar of tien een bruisende plaats, met nieuwe en goede horecagelegenheden, een uitgebreid verenigingsleven en actieve ondernemers. De huidige burgemeester, sinds 2005 in ambt, heeft daar veel aan bijgedragen. Creatieve acties hebben mijn naamsbekendheid vergroot. Zo ontvingen nieuwe klanten een cheque ter waarde van vijftig euro, te besteden bij lokale ondernemers. Je doet op die manier heel concreet iets terug voor de gemeenschap. Op mijn lichtblauwe scoo-

ter rijd ik van klant naar klant in Heiloo en omgeving, ook dat versterkt de herkenbaarheid.

Natuurlijk hoort het steunen van lokale verenigingen erbij. Tennis, voetbal én hockey, de sport die mijn dochter beoefent. Ze speelt bij de plaatselijke hockeyvereniging De Terriërs, waarvan het damesteam op hoog niveau hockeeyt. Haar team heb ik een aantal jaren geleden van hoodies voorzien. Prachtinitiatieven die ik samen met Nh1816 mocht oppakken, zijn de sponsoring van Showhero en Dolfinn Rocks, De revenuen van beide lokale evenementen komen ten goede aan kinderen met een verstandelijke en/of lichamelijke beperking.

Inmiddels beschik ik over een uitgebreide klantenkring met particulieren en bedrijven. Het merendeel bevindt zich in Heiloo en omgeving. Mijn vrouw ondersteunt me met administratieve werkzaamheden en dat gaat prima zo. Groei is geen doel. Voor nu en de toekomst streef ik vooral naar excellente service en aandacht voor klanten. Een beetje zoals een toprestaurant. Dat restaurant-idee heb ik van mijn vader, die als kok en banketbakker werkte. Overigens hadden mijn opa en oma een assurantiëkantoor, dus de appel valt niet helemaal ver van de boom. Digitalisering neemt zeker toe, maar dat zie ik als een uitbreiding van communicatiemogelijkheden, niet als een bedreiging voor mijn persoonlijke aanpak.

Een tip die ik klanten meegeef: kijk eens naar al je polissen. Ben je wellicht onderverzekerd? Kun je op premie besparen met een andere polis die ook nog eens betere voorwaarden biedt? Verzekeren is geen standaardwerk, het loont om een adviseur mee te laten kijken. ■

Aron Harsveld bij hockeyvereniging De Terriërs uit Heiloo ►

#### WAT ZEGT DE KLANT?

**Loeki Dorenstouter, Warder** - "Deskundige, vriendelijke en snelle hulpverlening en afhandeling van mijn schade. Duidelijke informatieverstrekking en snelle reactie, zeker van mijn directe adviseur Aron!"

POWERED BY

**Nh1816**  
Verzekeringen



**KANTOOR** Harsveld Verzekeringen

**OPGERICHT** 2011

**ADVISEUR** Aron Harsveld, financieel adviseur en oprichter

**WAT NIET IEDEREEN WEEET** In mijn vrije tijd mag ik graag kokkerellen

**KLANTTEVREDENHEIDSSCORE** onder klanten Nh1816 9,2 bij afsluiten nieuwe verzekeringen, 9,5 bij schadeafhandeling

# LOCAL HERO