

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

Mensen hebben zoveel vragen over hun financiën. Wat is er dan fijner dan dat je bij je adviseur terecht kunt? Wij hebben altijd veel aandacht besteed aan nazorg. Sinds 2009 hebben we de nazorg vastgelegd in een service-abonnement. Daardoor hoeven mensen nu helemaal geen schroom meer te hebben om hun vragen te stellen. Wij willen horen van de consument dat hij begrijpt wat hij koopt. Daarom voor ons geen webcamadvies. Wij vragen de consument om naar ons kantoor te komen, waar we het huiskamergevoel hebben gecreëerd; een tafel met zes stoelen, uitzicht op een mooie tuin, een kast met spullen uit de Zaanstreek.

Wij richten ons op hypotheek en schadeverzekeringen die bij de woning horen. Veel van onze klanten zitten in de 'NHG-categorie', een hypotheek van een ton tot 245.000 euro. Dit is een groep die vroeger of later doorstroomt. Dan helpen we deze mensen graag ook weer. Vandaar dat we veel moeite doen om goede nazorg te leveren. Het is een belangrijke sleutel om te komen tot een langdurige relatie met de klant. Ik ben in 1997 bij dit kantoor gekomen. Mijn eerste klanten zijn nog steeds relatie bij ons. Bestaande klanten brengen ook geregeld nieuwe relaties aan. Onze betrokkenheid wordt dus gewaardeerd. Wij belonen de inspanning met een Staatslot.

De crisis heeft ons niet geraakt. Wij hebben omzet en winst op peil weten te houden. Nu de huizenmarkt weer is aangetrokken, komen we handen tekort. Zo

doen we tien tot vijftien hypotheek per maand. Wel is de grootste gekte hier inmiddels weer voorbij. Maar het blijft druk genoeg. De loop zit er prima in.

Ik onderstreep nog eens het belang om je als adviseur niet alleen op nieuwe zaken te richten. Verwaarloos onder geen beding je bestaande relaties! Zij zijn echt goud waard. Eind december hebben wij een brief de deur uitgedaan waarin we mensen nog eens aanboden om samen te kijken of rentemiddeling of oversluiten interessant is, nu de rente nog steeds zo laag is. We krijgen dan echt enorm veel reacties. ■

Cees Dekker aan
de Zaanse Schans ►
(FOTO WICK NATZIJL)

POWERED BY **Nh1816**
Verzekeringen

ADVISEUR Cees Dekker (50), kantooreigenaar
KANTOOR Cees Dekker Hypotheken en Verzekeringen, Wormerveer
OPGERICHT 1997
AANTAL MEDEWERKERS 6
KLANTEN 2.400 particuliere klanten, 900 bankklanten
SPECIALISME hypotheek en schadeverzekeringen
BELONING fee, service-abonnement, provisie

LOCAL



HERO