

Betere band en betrokkenheid met klant? Lokale focus!

Faas Assurantiën: 200% inzet voor 100% vertrouwen

Grenzeloos ondernemen? Waar velen inzetten op schaalvergroting om dit te bereiken, maar hun band met klanten verliezen, doet Faas Assurantiën het bewust anders. Door als verzekeringsadvieskantoor bewust te focussen op de klant blijft de betrokkenheid en de band behouden. En dat waarderen hun klanten enorm. "Omdat we weten dat alles wat we uit handen geven met vertrouwen geregeld wordt. Iets wat heel waardevol, maar tegenwoordig zeldzaam is."



V.l.n.r.: Rob Faas, Pascale Havinga en Robert Faas.

Een vast aanspreekpunt voor iedere klant? Even de auto in om een handtekening te halen? Dat ene telefoontje bij schade in het weekend? Iets dagenlang uitzoeken? Of vrijblijvend thuis langskomen voor persoonlijk advies? Vergeet het maar in deze tijd. Voor veel bedrijven betekent grenzeloos ondernemen dat alles groot, groter, grootst – maar daardoor helaas vaak – afstandelijker moet. Maar niet voor adviseurs Robert Faas, Pascale Havinga en Rob Faas. Terwijl iedereen groter gaat en de binding met hun klant verliest, kiest Faas Assurantiën ervoor gestaag te

groeien. "Zo kunnen we ons volledig focussen op de klant én veel meer betrokken blijven."

In een knusse, open ruimte staan de bureaus gezellig dicht naast elkaar. Telefoontjes worden zo beantwoord dat iedereen overal van afweet en met elkaar kan meedenken. Zo weet het perfect op elkaar ingespeelde team exact wat er speelt bij hun klanten. Een gezellig kunstgrasveld, lieve waakhond, vitrine vol schaalmodellen racewagens en een huiselijk gedecoreerde spreektafel doen de rest. Doe maar gewoon en persoonlijk is het devies.

"Want", zo klinkt het logisch, "verzekeren gaat toch om vertrouwen? Dus denken we mee en nemen alles uit handen. Zodat de ondernemer nergens meer omkijken naar heeft en kan doen waar hij of zij goed in is."

Iedere keer weer onzeker

Dat dit bij Faas wel goed zit, wil Cathy Schneider graag toelichten. Sinds garage- en autodemontagebedrijf H. Schneider BV hier klant werd twee jaar geleden, kan ze haar financiële zorgen eindelijk loslaten. "Het kantoor waar we daarvoor zaten, werd steeds groter en onpersoonlijker. Wij kenden niemand meer en niemand kende ons meer. Personeel wist niet wat er speelde bij ons waardoor ze niet meer konden meedenken. We hadden de grootste moeite om ons te verzekeren, terwijl we dat juist nodig hebben voor certificering. Helaas hebben wij te maken met één van de moeilijkste risico's om te verzekeren. Zo zijn we er zelfs een keer bijna uitgegooid, terwijl we nog nooit schade geclaimd hadden."

Iedere keer dus weer onzeker of verzekeren zou lukken voor de groeiende familiebedrijven uit Lisse. Onacceptabel, vinden de lokale adviseurs bij Faas. "Wij willen juist weten wat er speelt en wat belangrijk voor onze klanten is. Daarom bezoeken we hen minstens één keer per jaar en krijgen ze een vast aanspreekpunt die alles voor ze in de gaten houdt." Zo zijn de twee autobedrijven nu eindelijk goed verzekerd én goedkoper uit. "Maar ook zijn er nu zaken aangepast, omdat Robert dit bij zijn bezoek opmerkte en wist dat dit een eis voor de verzekering was. Vroeger werden we daarvan niet eens op de hoogte gesteld. Die sterke



V.l.n.r. Manes, Cathy en Herman Schneider.



Myron en Robin Kortekaas

betrokkenheid en persoonlijke meedenken geeft ons 100% geruststelling en vertrouwen."

Bevlogen? 200% inzet

Iets wat Robin en Myron Kortekaas van cateraar Homemade uit Lisse ook merkten toen zij jaren geleden overstapten. "Zo bleken onze oude verzekeringen helemaal niet de juiste lading te dekken. Soms waren we oververzekerd, soms onderverzekerd en soms helemaal niet verzekerd terwijl dat wel zou moeten." De uitdaging is dat ons werk heel specifiek is en veel uitzonderingen en bijzonderheden betreft. "Vaak werken we op locatie en nemen we onze apparatuur mee, soms bij mensen thuis en soms ook op cultuurhistorische plekken. Dat vraagt om maatwerk. Dankzij Rob heeft dat destijds tot betere dekkingen én kostenbesparing geleid."

Het is vooral de mentaliteit die Faas' klanten zo waarderen. "Wat ze beloven, maken ze waar. Als ze iets doen, dan doe ze dat met 200% inzet. Zo heeft Robert ooit 's avonds laat tijdens onze vakantie nog een verzekering geregeld. Waar vind je nog zo'n betrokkenheid en bevlogenheid? Dat is toch heel anders dan wanneer je bij één verzekeraar zit en je alleen maar kunt kiezen uit eigen producten? Als wij iets bij Faas neerleggen, dan zoekt ze naar de beste mogelijkheden en laat die transparant zien. Dat schept vertrouwen en dat is het grote verschil dat Faas maakt. In plaats van wat het beste werkt voor de verzekeraar kijkt zij naar wat het beste is voor de klant." ◀

FAAS ASSURANTIËN

Heereweg 331 | 2161 BL Lisse

0252 - 42 28 23 | www.faasassurantien.nl