

Tussenpersoon steun en toeverlaat bij schade

Adviseurs met Visie b.v.

Wat gebeurt er als de klant een schade krijgt? De schadeafwikkeling kan enorm veel stress en ergernis opleveren. Als de klant dit wil voorkomen, laat dan alles over aan ons. De klant heeft dan een direct aanspreekpunt, zegt directeur Maarten Kusters. Eigenlijk wordt dit door standsorganisaties en media te weinig onder de aandacht gebracht. Iemand die de klant altijd kan bellen vervolgt mede directeur Frank Claassen en die de klant steeds op de hoogte houdt van de stand van zaken. Bovendien kennen wij de weg bij de verzekeraar en weten wij wie we moeten aanspreken om de uitkering van de schadevergoeding te bespoedigen. Zo is de klant verlost van de rompslomp en de stress. En dat is wel zo prettig aldus Frank Claassen.



Wanneer wij zo de Online Info's lezen dan merken wij dat elk assurantiekantoor anders is. Natuurlijk zitten daar grote en kleine kantoren bij. Een aantal zijn zakelijk gericht en het grote deel is weer particulier. Ieder kantoor heeft zo'n zijn eigen uitstraling en aanpak. Wij zijn o.a. bedrijfskundig bezig en kijken binnen een bedrijf, Wie volgt wie op? Bedrijfsopvolging is voor de meeste ondernemers een belangrijk aandachtspunt. Toch heeft ruim driekwart van de ondernemers daarvoor nog geen enkele maatregel genomen. Ook is er doorgaans weinig geregeld om het overlijden van de directeur op te vangen. Wij adviseren de klant graag over de financiële voorzieningen die de klant kan treffen om een overdracht

voor te bereiden. Voorzieningen die enerzijds voor de klant persoonlijk goed uitpakken en anderzijds de continuïteit van de onderneming niet in gevaar brengen. Particulier en zakelijk zijn er nog voldoende hypotheek mogelijkheden, alleen geldverstrekkers zijn minder dan voorheen bereid risico's te nemen. Dat betekent dat de klant bijna geen hoger bedrag kan lenen dan de norm (4,5 keer uw bruto inkomen) en dat het voor mensen met een codering bij het BKR moeilijk is om een hypotheek af te sluiten. Maar voor 'gewone hypotheek' is er feitelijk niets aan de hand.

Automatisering

Wij waren best bang voor de conversie. Online

Software zei ons stellig dat wij er geen problemen en vertraging zouden optreden. De ene dag werken we met het Online Plus pakket en de andere dag met het Online Pro pakket. Wij hadden al veel goede berichten gehoord, alle interviews die wij gelezen hadden, had de conversie niet als probleem benoemd. De conversie en overgang verliepen perfect. Wij konden direct aan de slag.

Adviseurs met Visie B.V.

Dorpstraat 83
5595 CD Leende

☎ 040-2061270
✉ info@adviseursmetvisie.nl

- Oppericht op 1-1-2001
- Aantal medewerkers 4
- Aantal relaties 2.300
- Aantal polissen 11.200
- Dienstverlening:
Hypotheek
Financieringen
Verzekeringen
Pensioenen

