

De Klant regeert.

Adviesbureau 'De klant staat centraal'



Luuk van Schilperoord,
38 jaar,
Accountmanager

Een doorgewinterde verzekeringsagent. Zo kun je Luuk met recht beschrijven. Na 17 jaar werkzaam te zijn in de financiële branche kent hij de wereld van de verzekeringsproducten als zijn broekzak. Maar Luuk is meer dan die altijd alerte accountmanager. In het weekend traint hij met zorg de voetbalpupillen van het eerste: Thom moet je langzaamaan laten groeien en dan komen die goals van zelf. Casper heeft een harde hand nodig anders brengt hij het hele team uit concentratie. Hij heeft een neus voor de behoefte van de mens achter de mens. Klein en groot. Diezelfde nieuwsgierigheid gebruikt hij op kantoor. Luuk wil weten wat mevrouw de Jong écht belangrijk vindt in het leven en dáár zijn advies op aanpassen. Deze manier van leven maakt dat Luuk met net zo veel plezier naar zijn werk gaat als naar de training op zaterdagochtend.



Alex de Groot
46 jaar
directeur

In 1989 is hij achter de keukentafel gestart met het adviseren in assurantiën en hypotheek. 'Al doende leert men', zegt hij altijd. Als hij al iets zegt want meestal luistert hij. "Laat de klant aan het woord en het advies gaat daarna vanzelf". Hij laat zien dat geen mens hetzelfde is. Waarschijnlijk heeft hij daardoor door de jaren heen zo'n immens klantenbestand opgebouwd. Hij kent iedereen persoonlijk en weet wat er bij de mensen thuis leeft. Deze mensenkennis in combinatie met de productkennis die hij via ervaring en opleidingen heeft opgedaan maakt dat het een man is waar met recht de financiële rompslomp aan uit handen wordt gegeven.



Miranda van Veen
28 jaar
Binnendienst

Wat er allemaal wel niet komt kijken bij een botsing met een auto, een laptop die gestolen is of een schoorsteenbrand; daar weet Miranda echt alles van. Als een klant ons belt met een schade weet zij precies welke vragen ze moet stellen om een dossier compleet te krijgen en

zo snel mogelijk de betrokken verzekeringsmaatschappij aan het werk te zetten. Grappig hoe zij zich ook op kan winden als een maatschappij niet snel genoeg reageert. Of in haar ogen niet voldoende wenst uit te keren aan de klant. Miranda vecht net zolang totdat ze het beste voor de gedupeerde heeft geregeld. Het onderste uit de kan. Ze staat er bij menig maatschappij om bekend: met Miranda valt niet te sollen, alleen het beste is goed genoeg voor haar! Tja, daarmee heeft ze wel menige verzekeringnemer bij ons een tevreden gevoel gegeven. Dit is tenslotte de service waar we voor betaald worden.