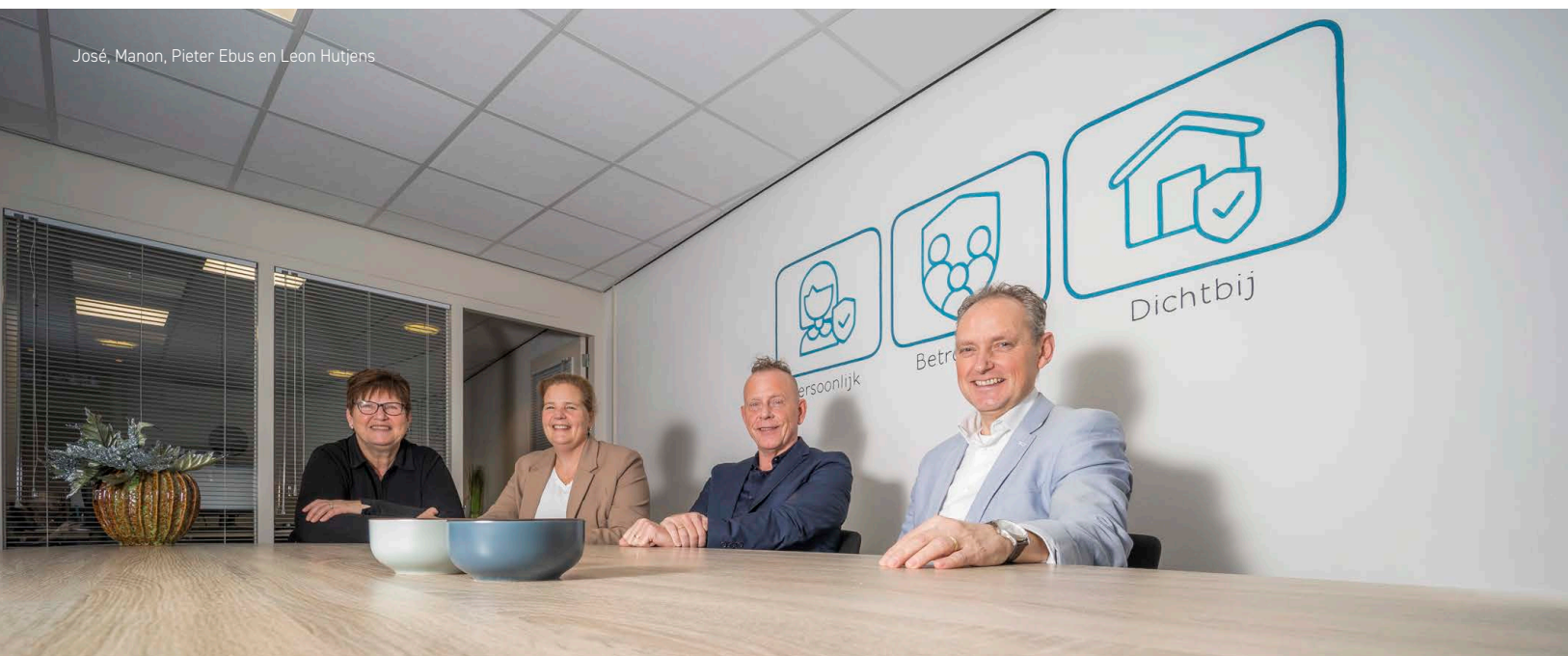




VERZEKERINGEN, PENSIOENEN EN HYPOTHEKEN BIJ EBUS & HUTJENS INSURANCE

“EEN KLANTENBAND VOOR HET LEVEN”

Verzekeringen, pensioenvoorzieningen en particuliere hypotheke zijn zaken die ondernemers graag voor zich uit schuiven. Pieter Ebus en Leon Hutjens, samen goed voor ruim vijftig jaar aan ervaring op dit gebied, besloten in 2019 hun krachten te bundelen. Bij hun bedrijf Ebus & Hutjens Insurance staan de kernwoorden persoonlijk, betrokken en dichtbij centraal, met een groeiend aantal klanten als resultaat.

Pieter Ebus is sinds 1986 actief in de wereld van verzekeringen en assurantiën, terwijl Leon Hutjens zich al ruim twintig jaar toelegt op hypotheke en pensioenen. “Leon is mijn oude buurjongen”, vertelt Pieter. “We kennen elkaar al ruim veertig jaar. In 2019 besloten we samen een kantoor te beginnen. Inmiddels hebben we een mooi klantenbestand opgebouwd bestaande uit particulieren, zzp’ers en mkb’ers in Groot Venlo. Deze doelgroep kunnen we op het gebied van assurantiën, pensioenen en particuliere hypotheke van het beste advies voorzien.”

PENSIOENEN

Voor ondernemers is het van belang dat zij inzicht hebben in hun pensioen, geeft Leon aan. “Hoe staan ze er nu voor en wat krijgen ze op basis daarvan wanneer ze stoppen met werken? Door middel van fi-

nanciële planning brengen we dit in kaart en kunnen we laten zien waar de hiaten zitten. Op basis van hun leeftijd kunnen ze stappen zetten door bijvoorbeeld hun pensioen aan te vullen met de aankoop van een lijfrente of een polis, of hun vaste lasten verlagen door de hypotheek af te lossen. Ook de nieuwe Pensioenwet die op 1 juli van dit jaar van kracht wordt, brengt de nodige aandachtspunten mee die wij als pensioenadviseur onder de aandacht moeten brengen. Zo zijn er onder andere meer verschillende mogelijkheden om je pensioen te laten uitkeren.”

Ook onvoorziene zaken zoals arbeidsongeschiktheid en overlijden nemen Leon en Pieter mee in het adviesgesprek. Leon: “Hoe is dit voor de ondernemer en de nabestaanden geregeld? Wat gebeurt er met de onderneming na het overlijden? Dit kun je ondervangen met een passen-

de overlijdensrisicoverzekering. Zeker bij zzp’ers is dit een onderwerp waar veel over wordt nagedacht. Zij willen dat hun partner verzorgd achterblijft met een goede nabestaandenregeling.”

AOV

Ook de arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV) houdt de zzp’er bezig. “De hoogte van de premie hangt af van je beroep en wat je per jaar over wilt houden”, vertelt Pieter. “Voor dit type verzekeringen maken we gebruik van een speciaal softwareprogramma waarbij we een overzicht van verzekeringen en bijbehorende premies laten zien, op basis van de wensen en de situatie van de ondernemer. Uiteindelijk maakt de ondernemer de keuze en vragen wij de offerte aan. Voor het complete traject van het eerste gesprek tot het afsluiten betaalt de ondernemer een eenmalige afsluitvergoeding.

Daarbij houden we ons uiteraard aan de Wet financieel toezicht waarbij we altijd kunnen aantonen hoe we tot het advies zijn gekomen. Ondernemers zijn verplicht om hierbij een AOV service-abonnement af te sluiten van 25 euro per maand. Als tegenprestatie nodigen wij de ondernemer één keer in de twee jaar uit om opnieuw een vergelijking te maken en te kijken welke AOV het meest gunstig is. Mocht het onverhoopt gebeuren dat de ondernemer arbeidsongeschiktheid raakt, dan staan we de klant persoonlijk bij. Overigens kan arbeidsongeschiktheid niet alleen bij zware ongevallen ontstaan. Ook hartklachten en een burn-out kunnen ervoor zorgen dat je niet meer aan de slag kunt."

VERZEKERINGEN

Naast pensioenen en arbeidsongeschiktheid is het voor een ondernemer belangrijk om de verzekeringen voor materiële zaken zoals bedrijfsauto's, bedrijfspanden, inventaris en werkmaterieel goed te regelen, evenals een aansprakelijkheidsverzekering bij incidenten op de werkvloer. Pieter: "Tijdens het eerste gesprek maken we op basis van zoveel mogelijk informatie een uitgebreide risico-inventarisatie. Vervolgens zetten we daar alle risico- en verzekeringsdekkingen tegenover. Daarmee worden eventuele hiaten zichtbaar en laten we zien hoe ondernemers die met een verzekering kunnen opvullen."

Nadat alle risico's zijn besproken, kiest de ondernemer zelf wat hij of zij wil laten verzekeren en leggen de heren deze keuze vast. Pieter: "We laten ook hier op basis van de situatie van de ondernemer en per type verzekering zien welke offertes er worden geboden. Vaak wordt dan door de klant gekozen voor de offerte met de goedkoopste premie, waarbij we wel goed kijken naar zaken zoals de uit te keren bedragen, de dekkingengebieden en eventuele addertjes onder het gras. Uiteindelijk neemt een ondernemer bij ons één pakket aan verzekeringen af. Omdat we willen dat de klant het beste resultaat krijgt, kunnen die verzekeringen afkomstig zijn van meerdere verzekeraars. Wij blijven echter de tussenpersoon voor al die verzekeringen en handelen alle schades zelf met de klanten af."

TAFELGESPREK

Om er zeker van te zijn dat de dekking van de verzekeringen voldoende blijft, nodigen Pieter en Leon elke ondernemer uit om één keer per jaar om tafel te gaan zitten. "We willen goed geïnformeerd blijven en zijn oprecht geïnteresseerd in wat er bij de klant leeft, in goede en

slechte tijden. Bij elke gebeurtenis zoals een verhuizing, een uitbreiding van het pand, de aanschaf van zakenauto's of het aannemen van extra medewerkers is het sowieso raadzaam om te kijken of de verzekeringen nog passend zijn. Soms zitten we wel drie keer per jaar met een ondernemer om tafel. We werken ook nauw samen met twee grote accountancykantoren in Venlo. Hen nemen we mee in de voorstellen, zodat zij geïnformeerd blijven en rechtstreeks de informatie kunnen aanleveren waarop de premies worden gebaseerd. Dat scheelt regelwerk voor onze klanten." Leon: "Wij zien onszelf als de financiële huisarts van de ondernemer. Juist op dit gebied is het belangrijk om periodiek te controleren of alles nog goed geregeld is."

PERSOONLIJKE AANPAK

De betrokken werkwijze van Pieter, Leon en de collega's op de back-office zorgt voor een groeiend klantenbestand. Wel waken Pieter en Leon ervoor om niet te groot te worden. "Alleen dan kun je je klanten garanderen dat ze altijd kunnen

binnenlopen en ons direct telefonisch kunnen bereiken", benadrukt Pieter. "Toen we vorig jaar veel stormschades in de regio hadden, hebben we veel schadeclaims moeten afhandelen. Op het moment dat klanten zien dat we persoonlijk langskomen om foto's te maken, schadeformulieren in te vullen en samen met de collega's op kantoor de claims direct bij de verzekeraars indienen, kun je als adviseur laten zien dat je betrokken bent én het juiste advies hebt gegeven. Dat levert ons alleen maar tevreden klanten op, zelfs als zij besluiten om ons persoonlijke advies niet of gedeeltelijk op te volgen." Leon: "We zijn gegroeid mede dankzij mond-tot-mondreclame. Naast onze netwerk bijeenkomsten en bezoeken van evenementen slaan we graag zakelijk een balletje op de golfbaan, waar vaak hele persoonlijke en open gesprekken ontstaan en je elkaar goed leert kennen. Onze persoonlijke aanpak spreekt aan. Het levert een klantenband voor het leven op."

www.ebus-hutjens.nl

