

De passie van local hero... Sander Weel

Zijn opa gaf het stokje, of als RVS-man beter gezegd het para-pluutje, door aan zijn vader. Inmiddels staat hij zelf, de derde generatie adviseurs, aan het roer van Weel Verzekeringen & Hypotheken. Voor Sander Weel is goed advies niet voldoende. Ook het gevoel bij de klant moet kloppen.

TEKST MARTIN NEYT | BEELD DUTCH PHOTO AGENCY

In mei zijn we verhuisd naar een compleet gerenoveerd pand, waar voorheen een schoenzaak was gevestigd, in het hart van Castricum. Het is de eerste verhuizing van ons kantoor sinds 1970. Klanten kennen onze naam al jaren en zijn soms verrast door de nieuwe centrale locatie. Dit is nog meer een binnenloopkantoor dan onze vorige vestiging, het zit in de aanlooproute vanaf het treinstation. Mensen stappen hier makkelijk de drempel over: 'ik zag een huis op Funda, dus ik kom gelijk even langs om de mogelijkheden te bespreken'.

Het merendeel van de klanten voor hypotheek en particuliere verzekeringen woont in Castricum en omgeving. Het is een mooie kustplaats waar de economie voor een belangrijk deel op toerisme draait. De MKB- en grootzakelijke klanten komen ook van iets verder,

TROTS

OP WELKE SCHADE-AFHANDELING KIJK JE MET TROTS TERUG?

Een klant en zijn zwangere vrouw verbleven in het buitenland op het moment dat de weeën begonnen. Een bevalling in het buitenland is al lastig, maar het kindje was met 28 weken ook nog eens ernstig prematuur. Wij hebben de klant in nauwe samenspraak met Nh1816 continu bijgestaan. Hij had veel vragen over de zorg en de financiën en die hebben we zo goed mogelijk beantwoord. En we hebben hem actief de weg gewezen, waardoor hij niet zelf op zoek hoefde in een stressvolle periode. Uiteindelijk heeft het kindje het gered, dat is natuurlijk het mooiste van alles.

dat heeft te maken met onze ligging nabij steden als Haarlem, Amsterdam en Alkmaar. We zitten hier dan ook prima. Ons kantoor groeit autonoom en we hebben goede klanten en fijne collega's. Mijn horizon is het familiebedrijf voortzetten. We groeien en breiden het team, dat nu uit elf medewerkers bestaat, binnenkort wellicht weer uit.

Met klanten aan tafel zitten, is om meerdere redenen belangrijk en dat geldt zowel voor zakelijke als particuliere klanten. Klanten kunnen hun verhaal bij ons kwijt in een professionele setting. We luisteren en stellen vragen. Mensen merken dat we de tijd voor ze nemen. Gevoel speelt daarbij een belangrijke rol. Je kunt een prima advies op papier zetten, maar als mensen zich niet gehoord voelen of anderszins een negatieve ervaring hebben, houdt het op. Daarnaast nodigt een persoonlijk gesprek uit om de toekomst van klanten te bespreken. Waar wil je naartoe en welke financiële oplossingen passen daarbij? Zoiets gaat niet via telefoon, chat of beeldscherm. Na het advies en het sluiten van een product, stopt het niet voor ons. We houden onderhoudsgesprekken en elke maand evalueren we deze gesprekken met het team.

We zijn betrokken bij een aantal mooie maatschappelijke initiatieven. Natuurlijk via de sponsoring van sportverenigingen - ik heb zelf lang gevoetbald bij Vitesse '22 uit Castricum - maar ook bij gemeentelijke projecten als de bestrijding van eenzaamheid onder ouderen én jongeren. Binnenkort gaan we met het team aan de slag om de meubels op te knappen in het parkje 'De Tuin van Kapitein Rommel'. Samen met Nh1816 sponsoren we ook het Huis van Hilde, een archeologisch museum in Castricum.

De maatschappelijke insteek van Nh1816 maakt de verzekeraar voor ons een aantrekkelijke samenwerkingspartner. Ze scoren zeker ook punten met hun portaal voor adviseurs. Omdat het digitaal zo soepel loopt, houden wij veel meer tijd over voor onze klanten. ■

► Sander Weel bij de uitkijktoren Papenberg in Castricum (Noord-Holland)



Financieel adviseurs staan midden in de samenleving. Deze local hero's zijn een vraagbaak voor verzekeringen, hypotheek en andere geldzaken, plaatsen hun klanten op nummer één en zijn maatschappelijk betrokken in hun omgeving. VVP zet samen met Nh1816 verzekeringen het advieskantoor in de schijnwerpers.