

Hoe voelt het om klant te zijn van . . .

Toen ik begon met mijn eigen bedrijf was het afsluiten van een Arbeids Ongeschiktheids Verzekering één van de vele zaken die geregeld moest worden. Niet echt een leuk onderwerp en ik had weinig zin om mij er uitgebreid in te verdiepen. Even Googelen en een aantal muisklikken later kwam ik in contact met Henst & Lunsen assurantie adviseurs.

Al het contact verloopt via e-mail en telefoon. Ik ben nu al enige tijd een relatie van het kantoor en heb hen nog nooit bezocht. Ik zou niet eens weten hoe de contactpersonen eruitzien! Het doet er ook niet toe: ik ben gewoon een fan van ze.

Wat maakt mij zo positief over het kantoor? Het is tenslotte voor de meeste mensen niet een heel boeiend onderwerp, verzekeringen. Maar het moet wél goed geregeld zijn. Dit laatste is nu net waar het in zit. Ik heb het gevoel dat alles goed geregeld is. Of dat waar is, ervaar ik natuurlijk pas als ik aanspraak moet doen op mijn verzekeringen. Maar ik heb zelf wel het gevoel dat alles prima geregeld is. Dat geeft rust en is precies datgene wat bij verzekeringen moet gebeuren!

Hengst & Lunsen slaagt erin mijn vertrouwen te krijgen door de door mij gevraagde verzekeringen snel, goed en foutloos af te sluiten. Er wordt door hen op prettige manier gecommuniceerd; alles wordt gewoon geregeld. Daarnaast krijg ik met enige regelmaat (precies vaak genoeg om mij het gevoel te geven; “héé, daar zijn ze weer, ze zijn me niet vergeten”) een mailtje met wat vragen om te checken of alles nog is zoals het hoort te zijn.

Afgelopen week belden ze me op. De reden was dat er een uitspraak is geweest met betrekking tot een pensioenvoorziening die in een BV opgebouwd kan worden en over de Arbeids Ongeschiktheids Verzekering. Ze informeerden of dit op mijn situatie van toepassing was. Zou dit het geval zijn, dan moesten er wat zaken worden aangepast. In mijn geval was dit niet nodig. Maar hun telefoontje gaf mij wel een goed gevoel. Er wordt met me meegedacht! Nu ik ze toch aan de lijn had, heb ik direct de verzekering geregeld voor een nieuwe activiteit. Tja, volgens het boekje zult u zeggen, zo gaat verkoop. Helemaal mee eens. En in dit geval werk ik daar graag aan mee. Ik ben namelijk een promotor en beveel Henst en Lunsen van harte aan. Bovenal bij mezelf, dus sluit ik graag verzekeringen bij ze af.



De reden dat ik u dit allemaal vertel, is niet alleen omdat ik zo tevreden ben. Het zit ook in het feit dat het zo prettig is om eens een bedrijf te ervaren dat alles volgens “het boekje” doet en dat het ook werkt. Persoonlijk contact (via de tele-

foon; f2f is helemaal niet nodig om persoonlijk te zijn), aandacht, snelheid, perfecte executie, pro-activiteit en gewoon aardig zijn. Het klopt in dit geval allemaal!

Ik vraag me wel eens af waarom het toch zo moeilijk is voor al die andere bedrijven die het niet voor elkaar krijgen. Zo moeilijk is het toch niet om in het belang van de klant te denken en te handelen? Maar kort daarna wordt ik weer vrolijk: gelukkig zijn er dus nog vele potentiële klanten die we kunnen helpen met onze ervaring en ideeën!

Tot slot: mocht u een verzekering zoeken, ga naar www.henst-lunsen.nl en ook ù zult meemaken hoe snel en prettig uw zaken geregeld worden!

Christiaan Pothoven

