

Wat is een dorpsblad zonder adverteerders? Sint Tunnis kent veel ondernemers. Grote maar ook wat kleinere, wellicht zelfs ondernemers waar u het bestaan niet eens van kende. Daarom gaat Judith Driessen elke maand op pad voor de rubriek "Dries wil weten" waarin in elke uitgave van de Trots een in de Trots adverterende ondernemer voor het voetlicht wordt gebracht.

In deze editie van 'Dries wil weten...': Arts verzekeringen

Marco Toonen gaf de Pen door aan René Arts van Arts verzekeringen en zo zit ik aan de tafel met René.

Wanneer ben je begonnen met je eigen bedrijf en waarom?

"Arts verzekeringen is bij de KVK ingeschreven op 3 oktober 2011. Ik was werkzaam als senior schadebehandelaar bij een bedrijf. Ik zeg wel eens: 'ik zat als een goudvis in suikerwater,'" vertelt René. "Ik begon steeds vaker er aan te denken om voor mezelf te beginnen. Toen ik op vakantie was, heb ik een ondernemingsplan gemaakt, doorgepakt en mijn eigen bedrijf dus opgestart. Ik begon met 0 klanten. Bij familie heb ik de verzekeringsmappen opgevraagd. Een vriend van mij had een bewindvoeringskantoor en vond het prettig om het verzekeringswerk uit te besteden. En zo zorgde ik voor mijn eerste werkzaamheden. Al snel liep het aantal klanten op door mond tot mond reclame en door mijn aanwezigheid op het Brink-event destijds. Mijn klanten komen uit het hele Land van Cuijk maar ook uit ver daarbuiten. Tegenwoordig merk je ook dat de jeugd snel voor een tussenpersoon kiest. Ze kiezen voor gemak en het contact is ook veel makkelijker door de digitale wereld."

En wat doe je precies?

"Ik ontlast bedrijven, maar ook particulieren bij hun schadeverzekeringen. Dit houdt in dat ik help bij de keuze van de verzekering die het beste bij iemand past, tot het ontlasten qua werk bij een schademelding en afhandeling. Denk aan verzekeringen voor een auto, vrachtwagen, fiets, reis, brand, aansprakelijkheid, ziektekosten, bij arbeidsongeschiktheid, verzuim of een beroepsaansprakelijkheidsverzekering. Dat zijn denk ik wel de meest voorkomende."

Wat is het voordeel van een tussenpersoon?

"Ik regel alles vanaf het moment dat je gebruik moet maken van de verzekering omdat je schade hebt. Bijvoorbeeld contact met de tegenpartij of de schade-expert. Maar ook als je een verzekering wilt afsluiten, kijk ik naar je persoonlijke situatie en stem daar de verzekering zo goed mogelijk op af. Dit kan ik doen omdat ik weet waar aan gedacht moet worden. Zo ben je niet te weinig, maar ook niet te veel verzekerd."

Werk je ook samen met het dorp?

"Als er bijvoorbeeld een evenement georganiseerd wordt



waarbij een verzekering moet worden afgesloten, kloppen ze bij mij aan voor een verzekering. Als klanten het op prijs stellen bij autoschade naar hun eigen garage te kunnen, zorg ik ervoor dat ze bij Coopmans of Zegers terecht kunnen. Ik ben echt een mensen-mens, ik vind goed contact met mijn klanten erg belangrijk. Waar ik mijn plaatselijke ondernemers kan helpen, doe ik dat ook graag."

Wat moeten we nog weten?

"Bij verzekeringen wordt vaak gedacht: is het wel nodig? En het kost veel geld. Maar er is ook een maatschappelijk belang om ons te verzekeren. Hoe fijn is het dat als iemand jou schade toebrengt, dat je die dan vergoed krijgt of als er brand bij de bakker is geweest, dan hij later weer kan broodbakken. Door allemaal een stukje premie te betalen, kunnen verzekeraars de middelen daarvoor beschikbaar stellen. "Dan ben ik er best trots op dat ik met mijn dienstverlening daaraan een bijdrage kan leveren."

Aan wie geef je de pen door?

"Ik geef de pen door aan Joop van Kempen van stedenbouwkundig adviesbureau Van Kempen RO."

Arts verzekeringen

www.arts-verzekeringen.nl

info@arts-verzekeringen.nl | 0485-384759