



## Wij regelen alles voor onze klanten

**F**inanciële dienstverlening is mensenwerk. Wij nemen daarom graag de tijd voor onze klanten. En maken werk van een goed advies. Dat begint bij een gesprek om de persoonlijke situatie van de klanten te inventariseren. Op basis hiervan wordt uitgebreid onderzocht wat de best passende oplossing is. Dit vereist veel vakkennis, ervaring en up-to-date kennis van de markt. Wij kunnen de klanten garanderen dat wij aan deze vereisten voldoen. Wij houden voortdurend onze kennis actueel. Wij zitten dus regelmatig achter de studieboeken om de klanten van een goed advies te kunnen voorzien. Eigenlijk doen alle assurantiekantoren dat, zegt Johan Jongeneel.

**O**nze werkzaamheden worden door onze klanten bijzonder gewaardeerd, via mond-tot-mond reclame krijgen wij steeds nieuwe klanten. Dat streelt ons, wij zijn daar erg blij mee. Ons kantoor behartigt de belangen voor onze klanten op het gebied van verzekeringen en andere financiële diensten. Dit begint op het moment van het aangaan van de verzekering. Wij onderzoeken dan welke financiële instelling voor de klanten het aantrekkelijkste aanbod heeft. Maar daarmee houdt onze taak niet op. Integendeel. Want er kan een moment komen dat de klanten een beroep moeten doen op de door hun afgesloten verzekering. Ook dan behartigen wij de belangen van de klanten. Ook in moeilijke situaties.

**D**e dankbaarheid van onze klanten geeft ons een goed gevoel. Door deze toegevoegde waarde nemen wij een sterke positie in, zeg maar net iets meer als een gemiddeld assurantiekantoor. Automatisering Naast de klanten die direct de warme deken kunnen voelen, hebben wij ook klanten die meer neigen naar internet. Onze website met aansluitmogelijkheden geeft daar antwoord op. In de praktijk zien wij dat direct-writers vaarwel worden gezegd om vervolgens via onze website af te sluiten. De reden die opgegeven wordt, is dat zij altijd een onafhankelijke tussenpersoon achter de hand hebben zodra zij problemen hebben met een verzekeraar.

**D**oor deze aanpak, alle tussenpersonen op internet

zullen steeds meer klanten wellicht gaan kiezen voor de tussenpersoon en niet voor de direct-writer., Online Pro Wij hebben het geprobeerd met Dias en ook nog gekeken naar het nieuwe Dias om onze gedachtegang handen en voeten te geven. Dit is niet gelukt, we liepen tegen een complexiteit aan en Dias was te weinig internet-gericht. Wij hebben gekozen voor Online Pro omdat wij onder de indruk waren van de eerste remote demo. Wij kregen een pakket met een redelijke prijs maar van een goede kwaliteit. Wij werken bijzonder prettig met het pakket en besparen veel tijd. De helpdesk is zeer toegankelijk en met een druk op de knop krijgen wij assistentie.



### Assurantiewinkel J.C. Jongeneel

Ringdijk 27  
2982 XJ RIDDERKERK

☎ 0180 - 42 54 75  
✉ info@jciongeneel.nl

- Opgericht op 1-1-1976
- Aantal medewerkers 2
- Aantal relaties 1500
- Aantal polissen 4000
- Dienstverlening:
  - Financiële diensten
  - Verzekeringen