



Boveko dé zakelijke partner voor assurantiën, pensioenen en financieringen/hypotheken

Twee 'verschillende takken van sport' noemen ze de samenwerking van hun bedrijven. Vincent Bons van Boveko Bedrijfsassurantiën en Geertjan Evers van Boveko Pensioen en Bedrijfsfinanciering benadrukken dat alles helder en overzichtelijk is. Twee aparte BV's, twee directeuren, maar ook twee ondernemers die zich volledig inzetten voor de belangen van hun klanten.

"Vincent is een kei in verzekeringen", verwijst Geertjan Evers naar zijn zakenpartner. Die geeft aan dat het echte werk niet betekent: verzekeringen afsluiten. "De relatie die je opbouwt met een klant, de zoektocht die je begint naar het beste product voor een bepaald bedrijf, de zekerheid dat de verzekeringen goed geregeld zijn en een correcte en spoedige afhandeling bij schade, dat is het échte werk". Geertjan geeft aan de vertaling naar een begrijpelijk advies over pensioenen en financieringen/hypotheken erg leuk te vinden: "Wij gaan er dan ook allebei graag op uit om de klanten te spreken in hun eigen omgeving."

Persoonlijke benadering

"Veel van onze klanten zijn ZZP'ers of ondernemers uit het midden- en kleinbedrijf. Die hebben weinig tijd en zin zichzelf te verdiepen in een zoektocht naar een goede arbeidsongeschiktheidsverzekering of pensioen", aldus Geertjan Evers. "Dus gaan wij op pad en nemen dat hele traject uit de handen. Wij zijn zelf ook ondernemer en weten wat er leeft. Iedereen wil een helder verhaal, waarin zaken duidelijk worden." Beide bedrijven richten zich op de zakelijke markt. "Een bewust gekozen strategie, specialist zijn voor ondernemers", weet Vincent Bons. "Wij hebben zo'n 650 bedrijven in ons klantenbestand en circa 150 particulieren. Vaak moeten zelfstandig ondernemers zelf zaken doen met grote verzekeraars of banken. Dat is voor hen lastig, omdat ze de achtergrondkennis niet hebben en niet weten of ze een goede deal sluiten. Verzekeringen, pensioenen en financieringen/hypotheken zijn complexe zaken. Daarbij zijn er ook veel aanbieders, maar welke past nou bij mij en mijn bedrijf? Daar hebben wij onze toegevoegde waarde. Wij zijn onafhankelijke kantoren, dus we niet gebonden aan een bank of een verzekeraar. Met de intensieve contacten bij vijftien verzekeraars en een aantal inkoopcombinaties, kunnen wij de best passende combinatie maken."

Kredietcrisis

"Wij merken van de kredietcrisis in ons werk ook een en ander, al is de publiciteit erover wel erg negatief", zegt Geertjan Evers. "Waar we in het verleden één bank of verzekeraar uitkozen en daar de opdracht onderbrachten, daar moeten we nu bij meerdere partijen aanvragen doen. En dat terwijl ik in de afgelopen 15 jaar altijd wist waar ik welke aanvraag het beste kon doen." De huidige situatie doet een beroep op de creativiteit van deze twee ondernemers, een eigenschap die ze goed van pas komt. "Wij gaan nooit voor standaard oplossingen, maar weten snel te schakelen in de gegeven omstandigheden. Onze branche is natuurlijk altijd een hele hectische geweest", weet Vincent Bons. "Als er op vrijdagmiddag om kwart over vijf een bedrijf belt dat er een vrachtwagen in Polen staat met schade, kan ik niet zeggen dat ze maandagmorgen maar terug moeten bellen. Zaken moeten worden geregeld, andere bedrijven ingeschakeld, de mensen moeten meteen worden geholpen. Snelheid in dienstverlening is een kenmerk van onze bedrijven. ja. We beantwoorden vragen zo snel mogelijk en zoeken een vlotte oplossing."

Vincent Bons en Geertjan Evers vinden hun werk erg leuk en willen als ondernemer bij de ondernemer aan tafel zitten met een luisterend oor en een goed advies. (SdB)