



RegioBank



ASSURANTIEKANTOOR
W. VERHEIJEN





Zestig jaar Assurantiekantoor W. Verheijen

Jij bent wat ons boeit en beweegt

Verzekeringen, hypotheek, pensioenen, financiële planning, bankzaken. Allemaal dingen die belangrijk zijn in het leven. Iedereen wil immers dat hij of zij en allen die dichtbij staan zo onbezorgd mogelijk door het leven gaan. Niet alles heb je zelf in de hand, maar toch neem je regelmatig beslissingen die van invloed zijn op jouw levenswandel. Zaken die je dus goed geregeld wilt hebben, maar waar je daarna niet al te lang meer bij stil wilt staan, toch? Dat hoeft ook niet, zodra je ervan verzekerd bent dat je zo goed mogelijk bent geadviseerd en bijgestaan.

Assurantiekantoor W. Verheijen helpt jou bij beslissingen op belangrijke momenten in jouw leven. Zo kunt jij jouw financiële wensen en doelen realiseren. Soms gaat het om mooie doelen, zoals studie. Soms is de gebeurtenis minder vreugdevol, maar wel noodzakelijk, zoals bij

een overlijden. Wat de aanleiding ook is, wij bieden jou overzicht en inzicht. Dat doen we met een vertrouwd team, mensen die dicht bij jou staan en – letterlijk – dezelfde taal spreken. Samen met jou stippelen wij de beste weg uit die je kunt bewandelen. Dat voelt goed.



Niet sinds gisteren...

Dat doen we bepaald niet sinds gisteren. We vieren dit jaar dat wij onze klanten al zestig jaar de weg wijzen en bijstaan in de momenten die er toe doen. Zowel privé als zakelijk. En altijd met jouw eigen financieel adviseur aan tafel, een bekend gezicht.

Als Zelfstandig Adviseur van RegioBank – en dat zijn we op de kop af vijfenvijftig jaar – kunnen wij jou naast verzekeringen, hypotheek en pensioenen ook adviseren over jouw bancaire zaken. Met een totaalpakket in zowel sparen, beleggen als een eigen betaalrekening.

Zelf jouw bankzaken veilig en eenvoudig online regelen? Dat kan! Bankier in Mijn RegioBank en met de Mobiel Bankieren app. Je saldo bekijken, geld overmaken of informatie over jouw producten vinden was nog nooit zo gemakkelijk.

Degelijk en plezierig

Natuurlijk heb ook jij in onze administratie een nummer. Maar dat ben je voor ons niet. Dat is een wezenlijk verschil in benadering. Betrouwbaarheid, gecombineerd met de persoonlijke dienstverlening van jouw eigen financieel adviseur, maakt ons niet alleen een degelijke, maar ook plezierige partner bij beslissingen waarbij jij even aan de hand genomen wilt worden. Onze RegioBank neemt daar een bijzondere plaats bij in, namelijk een vertrouwd adres waar je nog gewoon

binnen kunt lopen, iets wat de afgelopen jaren een bijzonderheid schijnt te zijn geworden. Niet voor wat ons betreft: wij blijven als vanouds openstaan voor de financiële uitvoering van jouw persoonlijke wensen en doelen. Sterker, jij bent wat ons boeit en beweegt, een werkwijze waar we veel ervaring in hebben en waarin onze kennis nog elke dag groeit. En dat al zestig jaar lang.

“bij ons
ben je geen
nummer”

Cees Verhoeven

*Directeur-eigenaar, specialist inkomensvoorziening
rondom arbeidsongeschiktheid en pensioen*

Cees Verhoeven werd door oprichter Wiel Verheijen in 1988 gepolst als beoogd opvolger voor diens assurantiekantoor. Met een HEAO economisch-juridische opleiding en zijn assurantie- en financieringspapieren op zak, kon Cees al binnen twee jaar toetreden in de vennootschap. Na het uitkopen van een medevenoot in 2014 is Cees alleen met het kantoor verdergegaan.

“Wat drijft mij elke dag? Particulieren, zakelijk, hypotheek, schades, ik heb het allemaal gedaan. Van (allround) adviseur ben ik me in de loop der jaren volledig gaan richten op het managen van ons groeiende kantoor. Het ondernemen zélf, ook daar heb ik van genoten. Maar het leukste blijft toch met de klant aan de tafel te zitten. De letselschades, dat zijn de kwesties waarbij mensen je het hardst nodig hebben. Daar is het voor mij allemaal om begonnen en dat laat ik ook niet los.”



Ondernemer als hij is, blijft Cees zijn vizier naar voren richten. “De markt staat nooit stil. RegioBank wil meer gaan betekenen in de wereld van de zakelijke financiering. Daar zou ik mij wel eens op willen focussen. Omdat ik denk dat ik daar iets in kan betekenen voor onze klanten. Ik ben ervan overtuigd dat in de financiering de ervaring nóg meer geldt dan de kennis... Met mijn kennis zit het wel goed, maar ervaring - die heb ik inmiddels ook wel in huis, dacht ik zo...”

★★★★★

Snelle afhandeling van de schade. Vriendelijk geholpen. Volgens afspraak.

Henri | Aansprakelijkheidsverzekering 24-11-2021

Frank Ohoilulin

Relatiebeheerder verzekeringen particulieren

Sinds 2002 is Frank Ohoilulin in dienst. Daarmee is hij een oudgediende. “Ik kwam hier werken en kreeg hier de mogelijkheid om mijn vakdiploma’s te halen. Ik startte als medewerker RegioBank en ben ook verzekeringen gaan doen. Sinds 2016 zowel in de binnen- als buitendienst voor de afdeling particuliere verzekeringen. Dat ik ook met mensen aan tafel zit, is een verrijking voor mijn functie. Je ontwikkelt affiniteit voor hen. Geen klant is hetzelfde, daar haal ik veel voldoening uit. Ik kom ook graag bij de mensen thuis omdat ik dan een veel betere indruk krijg voor wie ik aan het werk ben. Daar komt beter advies uit, is mijn volle overtuiging.”

“Mijn drijfveer is de waardering van de klant en het zoeken naar een stukje maatwerk. Een verzekering



is op zichzelf een klip-en-klaar product, maar moet toch altijd nog afgestemd worden op de persoonlijke wensen. Afstemmen op basis van voorwerk en dan advies geven, kan ooit een hele zoektocht zijn en dat vind ik leuk. Het is belangrijk om eerlijk te zijn in je advisering, dat versterkt jouw reputatie alleen maar.”

Eva Verhoeven

Relatiebeheerder bankzaken, PR en marketing

Sinds voorjaar 2022 is Eva Verhoeven een van de gezichten van de RegioBank. “Het klantencontact doet me goed: iedereen kan hier gewoon binnenlopen”. “Samen met Jacqueline, die al vele jaren ervaring heeft, werk ik voor de RegioBank. Verder verzorg ik de PR en marketing. Behalve dat er hard gewerkt wordt, hebben we het onderling gezellig met elkaar. Het is de mix van mensen die hier soms al twintig jaar werken en die van de jongere garde, die deze baan zo boeiend maakt. Samen sparren en blijven ontwikkelen. Daar wordt het werkresultaat alleen maar beter van.”

“Ik geniet van het directe contact met mensen: dat je ze kunt ontvangen en een kopje koffie aan kunt bieden. Je hebt een erg sociale functie; hoort leuke, maar soms ook



droevige dingen, die mensen met je willen delen. Dat ze dat überhaupt doen, geeft aan dat er vertrouwen is. “Dankjewel nog, ik ben eruit”, hoor je dan. Nou, dat dus! Wij zijn de bank en de tussenpersoon ‘van hier’. Wij zijn onze eigen reclame.”



Janssen | Hypotheek 01-02-2022

Tom is een fantastische adviseur. Hij heeft in alles met ons meegedacht en zier er echt sport in om alles uit te zoeken. Hij neemt de tijd voor je en kan hem altijd bellen. Omdat wij zelfbouw gingen bouwen was het lastiger om een hypotheek te krijgen maar Tom heeft zich hier fantastisch voor ingezet en er dus ook voor gezorgd dat wij nu ons droomhuis kunnen bouwen.

Erik van Driel, Gebr. van Driel

‘Recht door zee en altijd helder’

Gebr. van Driel is al vanaf de oprichting klant bij Assurantiekantoor W. Verheijen. Gebr. van Driel is een installatiebedrijf met tevens een winkelfunctie in witgoed, beeld/geluid en installatiematerialen. “Wij werken graag met een partij die helder en duidelijk uitlegt wat de mogelijkheden zijn. Bij Verheijen is men recht door zee en altijd helder.”

Eerste klant ooit...

Erik van Driel stapte begin dit jaar terug uit de onderneming, waarbinnen Erik nog steeds werkzaam is. Door de overname is de continuïteit van het bedrijf, dat eind jaren vijftig werd opgericht door Eriks vader en een oom, gegarandeerd. Continuïteit en vertrouwen zijn ook belangrijke voorwaarden voor de Wanroijse onderneming als het gaat om verzekeringen. “Mijn vader was een van de eerste klanten bij Wiel Verheijen”, vertelt Erik. “Wij hebben voor onze verzekeringen altijd op Verheijen vertrouwd. Ook tijdens de overnames stonden ze voor ons klaar.”

Voor een aanzienlijk deel van de geldzaken vertrouwt Gebr. van Driel op RegioBank. “Zij hebben een goed

concept. Je komt er als klant binnen, niet als nummer, gemoedelijkheid overheerst. Vanaf het eerste uur lopen wij regelmatig binnen voor onze geldzaken. Eén telefoontje en je kunt er terecht. Wij willen hen van harte feliciteren en hopen nog heel lang binnen te kunnen lopen, dan doen we het allebei goed!”



Janneke Verhoeven-van der Wouw

Medewerker algemeen

Eerder werkte ze in de zorg voor gehandicapten. Ze zat ook in de makelaardij en had plannen om een eigen onderneming op te zetten. Maar zaken lopen ooit anders, zeker als je echtgenoot een succesvol assurantiekantoor runt. Janneke Verhoeven-van der Wouw, echtgenote van Cees Verhoeven, is sinds 2015 belast met personeels- en facilitaire zaken. “In dat jaar vroeg Cees of ik niet wilde inspringen in het reilen en zeilen van het kantoor.”

“We spraken af dat ik het eens voor een jaar zou oppakken. Maar ik ben gebleven, want het beviel me. Op die manier ben ik een klankbord voor Cees. Inmiddels neemt Wouter daar een deel van over, maar bedrijfsmatig kijk ik dus achter de schermen mee. Ik zorg ervoor dat de dagelijkse dingen blijven draaien en doe daarnaast nog wat marketing, maar dat neemt Eva meer en meer van me over.”

“We zijn de afgelopen jaren wat verjongd en dat geeft een andere manier van denken binnen ons kantoor. Dat is mooi, want ook ons werk is commerciëler, meer digitaal geworden. Bovendien kan het ‘digitale’ deel beslist van meerwaarde zijn in de dienstverlening naar onze klanten. We moeten meer naar buiten treden en dat hebben onze jongere medewerkers heel goed in de gaten. Het gaat niet alleen om diploma’s. De combinatie van spontaniteit en levenservaring geeft iedereen energie. Het is de kracht van ons kantoor.”



Cees Verhoeven geniet nog altijd van de contacten

‘Mensen vooruit helpen, daar is het om begonnen’

Zelf was hij de vijfde medewerker ooit bij Assurantiekantoor W. Verheijen en RegioBank. Al vierendertig jaar werkt hij voor het Wanroijse kantoor. Binnen anderhalf jaar was hij mede-eigenaar; oprichter Wiel Verheijen had een vooruitziende blik en een neus voor talent. Cees Verhoeven intussen, houdt zijn voeten stevig in de Brabantse grond. Negen jaar geleden, bij zijn zilveren jubileum, zei hij: “Hier is het te doen. Ik hou van dit gebied: geen praatjes, maar gewoon eerlijk aanpakken.”

Met Cees blikken we terug op zes decennia geschiedenis. In zevenmijlslarzen, want de directeur, nuchter en realistisch als hij is, kijkt liever vooruit en buigt kansen om in een nog betere dienstverlening voor ‘zijn’ klanten.

‘Ik sputterde nog tegen...’

De historie van het Wanroijse kantoor gaat terug tot

1962, toen Wiel Verheijen in assurantien begon. Vijf jaar later, in 1967, werd hij daarnaast Zelfstandig Adviseur voor NMS. Zo’n kwart eeuw lang had het kantoor een zeer bescheiden omvang, en dat was ook nog zo toen Cees Verhoeven in beeld kwam. Geboren in Sint-Hubert, slaagde hij in 1987 cum laude aan de HEAO voor de richting die nu bekend staat als Management, Economie

en Recht. Hij liep vervolgens een extra stage om het makelaarsdiploma te behalen. In 1988 verzilverde hij ook nog zijn propedeuse Belastingconsulent.

“Op een maandagochtend belde Wiel Verheijen me. Of ik niet bij hem wilde komen werken. Zo ging dat toen. Ik sputterde nog tegen dat ik niks van verzekeringen wist, maar dat kwam volgens Wiel allemaal wel goed”, lacht Cees. “Makelaardij, en zeker de agrarische makelaardij, was een opkomend fenomeen in ons land. Het trok mijn aandacht. Zo ging ik op 1 augustus 1988 aan de slag. Ik behaalde mijn assurantiepapieren en op 1 januari 1990 kocht ik me in in de vennootschap.”

Het leukste: aan de tafel

Een periode van gestage groei brak aan. “Naarmate we meer medewerkers kregen, groeide onze ‘kritische massa’ en daarmee ook het kennisniveau van ons kantoor. Al onze medewerkers zijn gediplomeerd voor

hun eigen dealtaak, en een overgroot deel is tevens gediplomeerd voor alle (!) andere bij ons voorkomende disciplines.” Een behoorlijk unieke prestatie voor een kantoor van deze omvang.

“geen praatjes maar gewoon eerlijk aanpakken”

In 2014 werd Cees volledig eigenaar van het kantoor. Inmiddels was het werk danig veranderd. “Er kwam veel meer specialisatie en we werken nu allemaal volgens protocollen. Daar wordt de dienstverlening alleen maar beter van. Van (allround) adviseur heb ik me in de loop der jaren volledig toegespitst op het managen

van ons groeiende kantoor. Ik bewaak de grote lijnen, met Wouter van der Steen, onze kantoomanager, als mijn rechterhand. Maar het leukste van mijn werk blijft toch nog altijd met de klant aan de tafel te zitten. Die contacten, daar ben je toch voor in dit vak gekomen. Mensen vooruit helpen in voor hen lastige kwesties. Daarvoor zet ik met plezier al mijn ervaring in. Daar is het uiteindelijk om begonnen.”

Wouter van der Steen

Kantoomanager, financieel adviseur

Sinds maart 2012 is Wouter bij Assurantiekantoor W. Verheijen in dienst. Inmiddels is hij, naast Erkend Financieel Adviseur, al enkele jaren de rechterhand van Cees en bewaakt hij als kantoomanager de zakelijke voortgang van het kantoor. “Regelmatig hebben Cees en ik contact met elkaar, veelal in een fysiek gesprek. We bespreken daarbij niet alleen de zakelijke voortgang, maar ook de actuele uitdagingen in de markt en welke acties we willen ondernemen. Ook de langetermijnvisie is daarbij met regelmaat onderwerp van gesprek. Cees bewaakt daarbij de grote lijnen. Ook word ik graag als financieel adviseur in de brede zin betrokken, want daarin liggen mijn specialisatie en opleiding. Binnen mijn gecombineerde functie haal ik regelmatig de drukte van bureaus van collega’s weg en denk ik, waar nodig, mee in de ‘zware’ dossiers.”

“Binnen ons hechte team geniet ik van de diversiteit tussen meer en minder ervaren mensen. Dat geeft een mooie dynamiek, waarbij we elkaar naar een hoger plan kunnen trekken. Mijn inziens moet het onderling



klikken; de laatste jaren hebben we de nieuwste collega’s daar ook mede op aangenomen. Diploma’s en werkervaring vinden we zeker een pre, maar in dat opzicht zijn deze absoluut niet doorslaggevend. Men zegt wel eens: ‘je ziet je collega’s vaker dan je eigen wederhelft’. Ik haal dan ook voldoening uit het feit dat het hier op kantoor op rolletjes loopt en dat iedereen weet waar hij of zij aan toe is. Moeilijke dossiers tot een goed einde brengen, klanten écht vooruit helpen, je het vuur uit de schoenen lopen voor hen... dáár krijg ik weer energie van.”

★★★★★

Goede inhoud en verstand van zaken! Perfect advies.

Jos | Verzekering 13-02-2022



Wie een huis koopt, moet over veel dingen nadenken

Veel van ons inkomen gaat op aan maandelijkse woonlasten. En daarvan betaalt niemand graag teveel. Of je nu starter bent of doorstromer, het zijn spannende tijden met hoge huizenprijzen, waarbij inmiddels ook de rente beduidend aan het omhoog kruipen is. Wie zijn eerste huis wil kopen, moet over veel zaken nadenken en belangrijke beslissingen nemen. De keuze over de woning is misschien al lastig genoeg, maar die moet ook nog gefinancierd worden. Ook wie doorstroomt, krijgt met meer zaken te maken dan bij de aankoop van de eerste woning.

Tom Arts is adviseur Hypotheken. “Als starter op de woningmarkt is het belangrijk om goed inzicht te krijgen in je wensen en je mogelijkheden. Over h oe ze willen wonen, hebben starters vaak duidelijke ideeën, maar over het financieren van hun woning is het beeld vaak minder scherp. Allereerst wil je natuurlijk weten wat je maximaal kunt lenen, zodat je gericht op zoek kunt gaan naar jouw eerste huis. Ons advies: kijk niet alleen naar je maximale hypotheek, maar ook naar het maximale bedrag dat je per maand wilt besteden aan je woonlasten. Je moet immers ook genoeg overhouden om leuke dingen te blijven doen!”

Alle opties in kaart

Voor doorstromers op de woningmarkt is het niet alleen belangrijk om goed inzicht te krijgen in de wensen en financiële ruimte voor de nieuwe woning, stelt Tom. “Ook de verkoop van de bestaande woning en de huidige hypotheek zijn erg belangrijk. Gaat die verkoop voorspoedig of is er misschien een financiële overbruggingsperiode nodig? Wij bekijken de geschatte verkoopopbrengst van de huidige woning, maar ook naar een eventuele overbruggingsfinanciering, gebruik van overwaarde en inbreng van eigen spaargeld.” “Starter of doorstromer; wij brengen dus alle opties in kaart. Daarbij speelt het persoonlijke contact een grote rol: wie onze hypotheeklijn belt, krijgt in negen van de tien keren direct mij te pakken. Waar we als

kantoor de laatste jaren  ook op hebben ingezet, is een directe samenwerking met het merendeel van de hypotheekverstrekkers. We kunnen dus ook bij grootbanken hypotheek onderbrengen, dus het is niet langer nodig om een adviseur van die bank zélf te spreken; het kan allemaal via ons. Dat vinden we een waardevolle aanvulling op onze dienst, want op die manier kunnen klanten voor een ‘groot’ product toch bij hun vertrouwde en toegankelijke tussenpersoon terecht. Bovendien worden klanten bij ons in    n doorlopende beweging geholpen: zodra ik heb geadviseerd over de hypotheek, komen onze verzekeringsexperts in beeld. Zo krijgt elke klant een uitgebalanceerd advies.”

Je bent nooit bewust genoeg

Ook Tom heeft geen kristallen bol, maar voorziet niettemin dat de huizenprijzen niet meer zo hard zullen stijgen. “Het zal andersom nog wel even duren voordat er weer een merkbare daling komt, als je het mij vraagt. Ook de rente trekt behoorlijk aan. Inmiddels leggen wij extra focus op het traject n a het kopen van een huis. Wat gebeurt er bij overlijden, langdurig ziek worden of werkloosheid? Daar is in de branche lang weinig aandacht voor geweest. We hechten waarde aan zo’n, bij ons, verplicht - en gratis - gesprek. Onze klanten kunnen op dit vlak immers nooit bewust genoeg zijn; daar zijn de financiële gevolgen veel te groot voor”.



Willam Jans

Relatiebeheerder zakelijk

In 2005 was nieuwkomer William Jans een van de eersten die de groei van het kantoor meemaakten. “Ik zit inmiddels dertig jaar in het vak. Heb de HAS gedaan, liep stage bij een grootbank en daar kreeg ik contact met de verzekeringsadviseur. Omdat ik toch al niet van plan was in de agrarische sector te gaan werken, was de link snel gelegd. Ik volgde thuis assurantie cursussen en kwam bij een klein assuratiekantoor in Limburg terecht en later bij een kantoor meer in de buurt. Daar heb ik veertien jaar gewerkt, waarna ik in 2005 hier aan de slag ging. Daar heb ik tot op de dag van vandaag geen spijt van gehad.

Ik adviseer zakelijke klanten, maar betrek daar natuurlijk ook hun particuliere verzekeringen bij. Met



enige regelmaat proberen we onze relaties te bezoeken. Verzekeren doe je niet voor niets, we proberen zo up-to-date mogelijk te blijven. Door eens in de zoveel tijd de portefeuilles door te nemen, voorkomen we dat er hiaten ontstaan. Zo blijven de klanten tevreden.”

★★★★★

Paul Berbers | Verzekering 14-10-2022

Nemen de moeite om je te helpen. Zorgen ervoor dat alles keurig afgehandeld wordt. Nette en vlotte bediening. Regiobank De bank waar je als mens (persoon) nog iets betekend..



Meer dan alleen hypotheek-advies.

Van starter tot doorstromer gaan wij samen op zoek naar een passende hypotheek met een ruime keuze uit verschillende geldverstrekkers.



Doe mee en win!

Puzzel

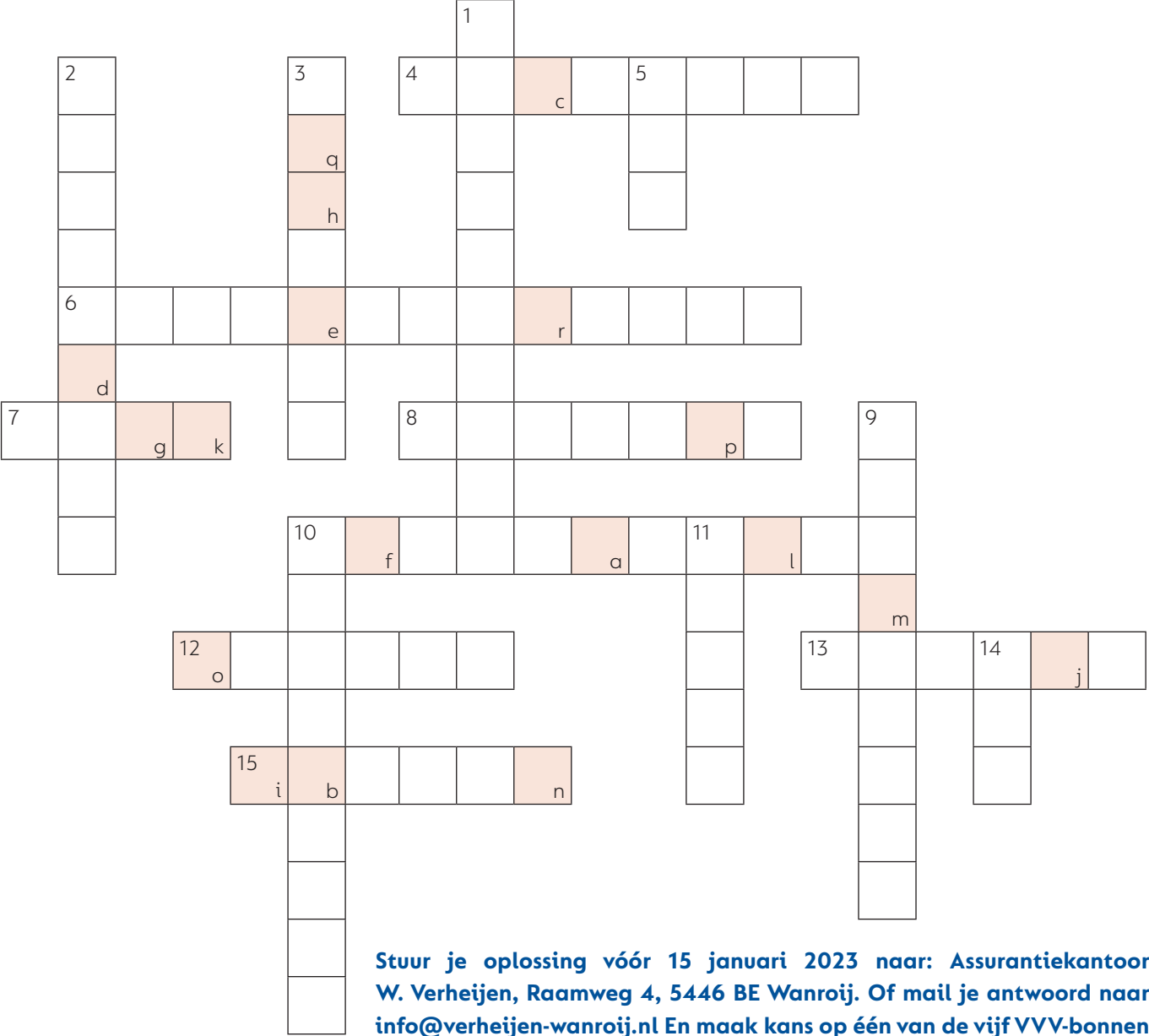
Horizontaal

- 4. Wie is onze administratieve duizendpoot?
- 6. Een onafhankelijke adviseur is een?
- 7. Ondernemer die zijn vizier naar voren richt.
- 8. Wie ontzorgt de ondernemer?
- 10. Hoeveel jaar bestaat RegioBank Wanroij?
- 12. Wie laat graag het kwartje de goede kant op vallen?
- 13. Wie haalt er voldoening uit dat alles op rolletjes loopt?
- 15. Hoeveel jaar bestaat Assurantiekantoor W. Verheijen?

Verticaal

- 1. Wie niet ervan dat er mensen komen binnenlopen?
- 2. Voor veel mensen de duurste uitgave van de maand.
- 3. Wie zal iedereen bij elkaar houden?
- 5. Wij zijn onze eigen reclame.
- 9. De bank van hier.
- 10. Zorgeloos
- 11. Wie is er een oudgediende?
- 14. Wie heeft er een stappenteller aan staan?

Tip: zorg dat je alle teksten goed leest, dan moet deze puzzel geen probleem voor je zijn.



Stuur je oplossing vóór 15 januari 2023 naar: Assurantiekantoor W. Verheijen, Raamweg 4, 5446 BE Wanroij. Of mail je antwoord naar info@verheijen-wanroij.nl En maak kans op één van de vijf VVV-bonnen ter waarde van € 60,- Wij wensen jullie veel puzzelplezier!

Oplossing

a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o	p	q	r
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

RegioBank is groot en voelt zich klein

Welkom bij de buurtzame bank!



Goed contact met de burens, een bakker om de hoek, de sportvereniging op fietsafstand. Het zorgt er allemaal voor dat jij prettig kunt wonen, werken en leven. Wat ons betreft hoort er nog iets thuis in dat rijtje: een bank die klaarstaat voor jou én jouw buurt. Zodat die blijft groeien en bloeien. Assurantiekantoor W. Verheijen is al vijfenvijftig jaar Zelfstandig Adviseur van RegioBank. De bank die groot is en zich 'klein' voelt. Welkom bij de buurtzame bank! In 2022 opnieuw verkozen tot meest klantvriendelijke bank.

“Dat je welkom bent, bij iemand die je persoonlijk kent, dat is wat onrecht uniek maakt”, aldus Jacqueline Engels-Daverveld, adviseur Bankzaken. “Als onderdeel van de Volksbank zijn we in vijfenvijftig jaar uitgegroeid tot een vertrouwd gezicht in de buurt. We kennen die buurt en we kennen onze klanten. Zo kunnen zij vertrouwen op deskundig advies, dat past bij hun persoonlijke situatie. Zij kunnen ook altijd even binnenlopen, of het nu gaat om een nieuwe bankpas of een hypotheek; wij nemen de tijd om jou persoonlijk te helpen.”

Voor elke levensfase

De terugtrekkende beweging en de ongekende bureaucratie bij de grootbanken vervreemdt klanten van hun geldverstrekker. Wachttijden van tientallen minuten of langer zijn niet ongewoon. “Drie keer hetzelfde verhaal vertellen aan een ander persoon. Beloofd worden teruggebeld te worden, wat niet gebeurt... Dat kennen wij niet. Het is niet zo vreemd dat RegioBank zo hoog gewaardeerd wordt”, stelt Jacqueline vast. “Dat geldt heus niet alleen voor de al wat oudere klanten. We ontvangen ook jongeren, ondanks hun ‘digitale’ mogelijkheden. Ze vinden het fijn dat zij ze kent. De

combinatie met ons assurantiekantoor maakt dat ze ook hier terecht kunnen voor bijvoorbeeld verzekeringen en een hypotheek. We zijn er dan ook voor de hele familie, in elke levensfase.”

“Daarbij bieden we alle diensten aan die grootbanken ook hebben. Men kan bij ons ook internetbankieren of bankieren met een mobiele app. Zo kan iedereen zijn of haar bankzaken veilig en eenvoudig online regelen. Het saldo bekijken, geld overmaken of informatie over jouw producten vinden, het gaat kinderlijk eenvoudig. RegioBank kent een totaalpakket in zowel een (zakelijke) betaalrekening openen, sparen als beleggen. Een (bedrijfs)hypotheek afsluiten of oversluiten kan ook bij ons.”

Naar elkaar omkijken

We noemden het al: buurtzaam. Wat betekent dat? De Zelfstandig Adviseurs van RegioBank weten hoe

belangrijk een fijne buurt is. Een buurt waar mensen elkaar tegenkomen, naar elkaar omkijken en samen dingen ondernemen. En waar je met plezier kunt wonen, werken en leven. Kortom, een buurt waar mensen buurtzaam bezig zijn. “RegioBank speelt een verbindende rol in de buurt”, stelt Jacqueline vast. “Zo stimuleren we lokale betrokkenheid en saamhorigheid.”

Overstappen naar de RegioBank?

Dan kun je de Overstapservice

gebruiken. Het is een initiatief van alle banken in Nederland. Deze service regelt allerlei zaken voor je: bijvoorbeeld dat bijschrijvingen op jouw oude betaalrekening worden doorgestuurd naar jouw nieuwe rekening. En dat automatische incasso's voortaan van jouw nieuwe betaalrekening worden afgeschreven. Onze adviseurs vertellen er graag meer over.

“**vertrouwd
gezicht in de
buurt**”

★★★★★

Duidelijke uitleg. To the point. Geeft duidelijk aan waar evt. op te besparen valt, bijv hypotheek rente lager door hogere her-taxatie.

Jacco | Hypotheek 29-03-2022

Jurgens Engels

Schadebehandelaar.

In september 1997 begon Jurgens Engels bij Assurantiekantoor W. Verheijen. “Ik deed aanvankelijk van alles wat met verzekeringen te maken had, behalve hypotheek. Alles dat ik doe, heb ik hier geleerd. Na tijdelijk elders gewerkt te hebben ben ik in 2004 als schadebehandelaar werkzaam. Die functie beviel me meteen uitstekend. Uiteindelijk ben ik degene die de klant vertelt of mijn collega's hun werk goed hebben gedaan... Het is fijn om een schade naar tevredenheid af te kunnen handelen. Nóg mooier is het om in een grijs gebied het kwartje de goede kant op te laten vallen. Ik ben namelijk geen doorgeefluik, ik wil meedenken in oplossingen.”

“Zodra een klant belt, begin ik in mijn hoofd met het uitzetten van de noodzakelijke acties. Materiële schade, juridische zaken, letselschades, maar ook soms een overlijden. Vooral in zulke gevallen wil je toegevoegde waarde kunnen bieden. En met de huidige technologie heb je veel informatie binnen handbereik. Maar ook



gewoon even een belletje tussendoor: ‘Hoe is het er nu mee?’ Dat waarderen mensen. Sommigen zitten bij een schade met de handen in het haar, dan is het aan mij om te ontzorgen. Het vak blijft mij boeien, je leert continu, je leest veel en de praktijkervaring pas ik dagelijks toe in het werk. Verder maak ik niemand blij met een dooie mus. Als het ‘nee’ is, moet je dat ook uit kunnen leggen. Het is het vertrouwen dat je in elkaar moet hebben. En als de klant tevreden is, dan doe je het goed.”

Tom Arts

Adviseur hypotheeken en financieel planner

Zo'n zeventig procent van zijn tijd besteedt Tom Arts aan hypotheekadvies. Daarnaast legt hij zich toe op advies in complexe verzekeringen, de overlijdensrisicoverzekering of de kapitaalverzekering. Hij is sinds 2019 in dienst en was eerder financieel adviseur bij een grootbank. "Daar ben ik opgeleid, maar hier vind ik het veel persoonlijker. Hier doe ik eigenlijk alles, werd ik in het begin meteen in het diepe gegooid. Dat trekt mij; er is altijd uitdaging."

"We doen veel werk op kantoor. Mijn klanten komen veelal hier; dat werkt effectief omdat ze vaak nog aanschuiven bij een andere specialist. Hoe ziet mijn dag eruit? Als ik telefoneer, loop ik rondjes. Heb ik een goede dag gehad, veel klanten te woord kunnen staan, dan heb ik aan het eind veel stappen staan op



mijn stappenteller... Als ik met mensen spreek, heb ik niet het gevoel dat ik gewerkt heb. Bovendien is er altijd afwisseling: met sommige klanten communiceer je makkelijk, bij anderen moet je een beetje door hun vragen heen lezen."

★★★★★

GL | Verzekering 20-06-2022

Naar aanleiding van een verbouwing hebben wij het complete verzekeringspakket doorgelopen. Hier bleken een aantal besparingen te halen door het pakket nog beter op onze behoeften af te stemmen. Frank heeft een en ander vervolgens snel en correct aangepast. We zijn zeer tevreden over de gevolgde werkwijze.

★★★★★

Jan | Verzekering 21-05-2022

Door de storm was de deur zo hard dicht gewaaid dat de ruit uit de deur is stuk gegaan. De afhandeling is snel en correct door w verheijen wanroij afgehandeld.

★★★★★

Angelique

Fijn gesprek gehad en je wordt ten alle tijden op de hoogte gehouden. Zeer vakkundig en professioneel met goede adviezen.

Reactie van Assurantiekantoor W. Verheijen:

Dank voor jouw review Angelique! Nogmaals veel woonplezier in jouw nieuwe woning!

Ton Peek, commercieel directeur De Waerdse Assuradeuren

‘Positief-kritisch, daarmee springt dit kantoor eruit’



Ton Peek is commercieel directeur van het volmachtbedrijf De Waerdse Assuradeuren, dat zo'n dertien jaar geleden ontstond. "Ik kende Verheijen al vanaf 1988. Bij mijn overstap naar De Waerdse Assuradeuren wilde ik het kantoor graag als klant. En dat is gebeurd."

Als volmachtbedrijf mogen wij namens verzekeraars onder meer polissen opstellen en afsluiten, premies incasseren, of bijvoorbeeld schades afhandelen. Door onze overzichtelijke schaalgrootte kunnen wij dat veel persoonlijker dan de verzekeraar zelf. Dat is natuurlijk ook waarom Verheijen graag zaken met ons doet."

Ook andersom natuurlijk?

"Jazeker, en dan wil ik graag hun positief-kritische vermogen benoemen. Als wij vroeger in de regio een presentatie hielden, dan kon je er donder op zeggen dat de 'oude heer' Verheijen zijn vinger opstak met een 'lastige' vraag. Dat kritische karakter en dat oog voor detail, ten gunste van de klant (!), kenmerkt het

kantoor nu nóg. Terwijl jij denkt: 'die verzekeringen lijken allemaal op elkaar', zorgt Assurantiekantoor Verheijen er écht voor dat jij als klant de beste polis krijgt. Als ons volmachtbedrijf iets nieuws introduceert, vraag ik ze vaak van te voren of ze even over onze schouders willen meekijken. Zo zijn zij een klankbord voor ons, ja. Daar worden we allebei beter van, want zo kunnen wij onze relaties beter informeren."

"Er zijn heel veel assurantiekantoren in ons land, en ze lijken natuurlijk allemaal enigszins op elkaar, maar hiermee springt Verheijen er toch echt uit. Bovendien is het een heel hechte club. De klant doet daar zijn voordeel mee."

Jacqueline Engels

Relatiebeheerder bankzaken

"Na veertien jaar elders gewerkt te hebben, ben ik sinds 2021 weer terug. Ik was hier eerder al zeventien jaar in dienst. Omdat we thuis een eigen zaak hebben, werd het toen allemaal wat druk, dus ik stopte met werken. Al snel ben ik echter toch weer begonnen, bij een andere grote onderneming in de regio. Bij die werkgever maakte ik de coronaperiode door. Met thuiswerken en alles wat daarbij hoort. Heel veel en lang overleg, en dat alleen maar vanachter die computer... Dat vond ik vreselijk! Natuurlijk kon dat niet anders, maar ik realiseerde me toen dat ik mensen om me heen wil. Daar heb ik behoefte aan. Ik wil reuring, wil mensen binnen zien lopen, en hier gebeurt dat. Ik geniet daarvan".

"Ik ben voornamelijk met bankzaken bezig en spring af en toe in bij het PR-werk van Eva. De combinatie van



kantoorwerk en het bedienen van de klanten geeft je het gevoel écht iets te kunnen regelen voor ze. En dat wordt gewaardeerd door die mensen. Dat miste ik, maar het is er weer!"



Zorgeloos verzekerd

Want er is zoveel om van te genieten...

Je huis, de auto, de hypotheek, je gezin en gezondheid, je vakantie, het werk. Er zijn veel dingen om van te genieten. Maar je kunt je er ook zorgen over maken. Dat geldt ook voor de ondernemer: voor zijn bedrijfsgebouw, inventaris, zijn rechten en plichten, bedrijfsschade, vervoer en transport... Een goede verzekering neemt veel van deze zorgen weg. En zo kan jij automatisch méér genieten. Voor het ontzorgen van particuliere en zakelijke klanten zetten we ons in. De sleutelwoorden? Gemak en zekerheid.

William Jans is een van onze relatiebeheerders. “Laat ik vooropstellen dat verzekeringen een ‘lastig’ product zijn”, begint hij. “Mensen hebben daar – en dat is heel begrijpelijk – weinig verstand van. Ze vertrouwen op ons en dat maakt het een echt ‘serviceproduct’: je verwacht er uitleg bij.”

Daarmee breekt William direct een lans voor de deskundig adviseur. “We zien dat de jeugd tegenwoordig steeds meer op internet zijn weg vindt, waardoor

verzekeringen een ‘premieproduct’ aan het worden zijn. Jongeren regelen steeds meer online en daarbij zijn de prijzen vaak leidend, zonder echt naar de inhoud van de polis te kijken. Natuurlijk generaliseer ik nu, maar dat is toch wel wat wij vaak zien gebeuren. Daarnaast wordt de markt breder: steeds meer partijen bieden verzekeringen aan. Laten we hopen dat de klant daarmee geholpen is, maar ik denk dat we mogen stellen dat zulke bedrijven zich beter bij hun echte bezigheden kunnen houden. Bovendien is de premie alléén niet heilig...”

Verzekeren zoals jij dat wilt

We noemden ze al: de sleutelwoorden gemak en zekerheid. “Klanten kiezen bij ons zelf de manier waarop zij hun financiële zaken willen regelen. Omdat dit per klant, of zelfs per product anders kan zijn, is er de mogelijkheid tot een gesprek bij ons op kantoor of bij de klant thuis, of telefonisch met je eigen adviseur. Zo is elke klant er voortdurend zeker van dat hij of zij profiteert van onze uitgebreide service en producten van gerenommeerde aanbieders tegen de scherpste premies.

Over dat laatste zegt William: “Premies die een verzekeraar online aanbiedt, zijn inderdaad scherp. Maar ook wij kunnen dankzij internet en rekenmodules tegenwoordig sneller handelen. Neem een autoverzekering: ik voer gegevens in en binnen drie minuten heb ik van dertig maatschappijen een premie. Daar moest je voorheen boekjes voor bij pakken en dan flink wat rekenwerk

doen. Bovendien ging alles heen en weer met de post. Ook wij behandelen aanvragen dus veel sneller, wat scherpere premies oplevert, én meer tijd geeft voor nóg betere advisering.”

“bij ons
ben je geen
nummer”

Kennis en service

Dat laatste vindt William essentieel: “Kennis en service blijven onze toegevoegde waarde als tussenpersoon. Verzekeraars zélf bieden dat niet. Daar komt bij dat we onafhankelijk zijn en weten waar je met bepaalde producten het best terecht kan. En welke – preventieve – eisen verzekeraars vooraf stellen. Zeker in de zakelijke markt zien we steeds meer bijzondere risico’s. Wie

is aansprakelijk? Wat doe je met je zorgverzekering? Hoe ga je om met een nieuw fenomeen als cybercrime? Bij dit alles werken we samen met specialisten op uiteenlopende terreinen. Dat geeft overzicht en inzicht. Zo blijft er meer tijd over om... precies: te genieten!”

Mariëtte Langens

Adviseur verzekeringen bedrijven, financiële administratie

Sinds 2007 maakt Mariëtte Langens deel uit van het team. Aan de MEAO behaalde ze haar (verzekerings) diploma, waarna ze in Sint-Oedenrode begon aan haar loopbaan, in 1990, bij een klein kantoor. “In verzekeringen, maar daar boden ze ook hypotheek aan. Na een jaar of tien ben ik naar een accountantskantoor geswitcht, en richtte ik me op de financiële administratie. Het verzekeringswerk is me echter altijd aan blijven spreken. En zo kwam ik uiteindelijk hier terecht. Geleidelijk aan ben ik daarin ook verder geschoold. Het werk is wel veranderd: voorheen voldeed één assurantie-B diploma. Tegenwoordig is het gesplitst in schadeverzekeringen, levensverzekeringen en inkomensverzekeringen.”

“Ook hier doe ik de financiële administratie en verder ben ik de rechterhand van William, wat betekent dat ik me dus focus op de zakelijke klanten. Ik zorg voor



de administratieve afwikkeling van de afspraken die William met de klant heeft gemaakt. Mutaties verwerken, correspondentie verzorgen, zaken doorgeven aan de verzekeraar. Dat wordt uiteindelijk vertaald in de polis. En die check ik dan weer als ‘ie binnenkomt. Iedere dag is weer anders.”

★★★★★

Jurgen antwoordde altijd netjes en snel op mijn mailtjes. en probeerde de tegenpartij ondanks de feestdagen warm te houden dat het allemaal een beetje vlotjes en snel verliep.

Anke | Verzekering 05-02-2022

Een passende verzekering nodig?

Wij gaan samen op zoek naar de beste optie voor jou!

Ella Martens, interieurontwerper en stylist

‘Persoonlijk betrokken en écht alert’

Ze noemt zichzelf ondernemend, gestructureerd en spontaan. Ella Martens is de eerste om te bekennen dat ze misschien ook een klein beetje eigenwijs is. Naast reizen is interieur en alles wat daarmee te maken heeft een van haar grote passies.

De 27-jarige Wanroijse studeerde in 2021 af aan de NIA Academie als interieurontwerper en stylist. Dat leidde tot haar eigen adviesbureau: JOUW Interieurontwerp. “Ik vertaal woonwensen naar een fijn thuis.”

Herkenbaar: dat praktische

Tijdens haar huidige werk in de zorg leerde Ella naar eigen zeggen luisteren naar de behoeften en wensen van een ander. “Precies hoe je een interieurplan ontwerpt. Denk aan kleuradvies, materiaaladvies, een verlichtingsplan of 3D ontwerp. Een ontwerp moet niet alleen mooi en persoonlijk zijn, maar ook praktisch en leefbaar”, weet Ella. Dat praktische herkent ze in de werkwijze van Assurantiekantoor Verheijen, waarvan Ella een recente klant is. “Ze zijn écht betrokken. Toen ik mijn eigen onderneming startte, kreeg ik direct advies over welke verzekeringen ik daarbij af moest sluiten. We hebben ook wel eens in een ver land gestaan en dat er geen geld uit de pinautomaat kwam. Dan is één belletje genoeg en gaan ze actie ondernemen.”

“We krijgen regelmatig mailtjes met nuttige informatie. En dat ze alert zijn, blijkt wel uit het feit dat toen wij hier zonnepanelen hadden laten installeren, Verheijen ongevraagd een mailtje stuurde wat daar verzekeringstechnisch voor geregeld zou moeten worden. Dat is pas meedenken, toch? Dat kan alleen als het kantoor jou persoonlijk kent.”

JOUW
interieurontwerp



Teun Franken

Ondersteuning hypotheekafdeling

Teun Franken studeert Economie en Bedrijfseconomie aan de Radboud Universiteit Nijmegen. In september 2021 startte hij een stage bij Assurantiekantoor W. Verheijen. Een klein half jaar later sloot hij zich aan bij het team. “Ik ondersteun de hypotheekafdeling en neem daarbij Tom bepaalde zaken uit handen. Zo kan hij zich volledig richten op onze klanten.”

“Ik ben nog maar kort hier, maar het werken in dit team is erg leerzaam en er hangt een goede sfeer. Waar ik binnen mijn werk het meeste voldoening uit haal? Dat is het feit dat ik hier voortdurend nieuwe dingen leer en ook nieuwe inzichten opdoe. En verder het feit dat ik in



staat ben om mee te helpen, waardoor ik van waarde ben voor het kantoor.”



Wij houden jouw financiën draaiende

hypotheek • bank • verzekering

Assurantiekantoor W. Verheijen | RegioBank Zelfstandig Adviseur Wanroij
Raamweg 4, 5446 BE Wanroij • Tel. (0485) 45 10 40 • info@verheijen-wanroij.nl
www.verheijen-wanroij.nl