

INTERVIEW



Even voorstellen

Mijn naam is Tom van Alst (50 jaar) en ik woon en werk vanuit Winterswijk. Ik ben assurantieconsultant en mijn bedrijf heb ik Finsalus genoemd. In deze naam staat 'Fin' voor Financieel en 'Salus' (Latijns) voor Welzijn. Met andere woorden: het financiële welzijn van mijn klanten staat bij mij voorop en dat wil ik uitdragen in mijn bedrijfsnaam. Ik richt mij vooral op MKB'ers en ZZP'ers en adviseer en bemiddel ook voor particulieren.

Wanneer ben je voor jezelf begonnen en waarom?

Eind 2013 ben ik met Finsalus gestart. Tot 2009 had ik ook al 11 jaar een assuratiekantoor, samen met een compagnon, maar daar ben ik uitgestapt. Na een paar jaar voor verschillende organisaties in de assurantiebranche actief geweest te zijn, wilde ik toch weer voor mezelf beginnen, omdat ik vanuit mijn eigen visie de klanten goed wil adviseren. Daarnaast is de flexibiliteit in de ruimste zin des woords ook een aspect dat me aanspreekt.

Wat kun jij betekenen voor je klanten?

Ik heb jarenlange ervaring in de assurantiebranche (vanaf 1989) bij verschillende soorten verzekeringsorganisaties en weet daarom goed hoe de verzekeringswereld in elkaar zit. De belangen en wensen van de klant stel ik altijd voorop. Ik geef mijn klanten een persoonlijk en eerlijk advies en probeer alles in begrijpelijke taal uit te leggen. En het geeft mij veel voldoening als een klant tevreden is.

Waarin ben je uniek/onderscheidend?

Mijn onderscheidend vermogen ligt in mijn persoonlijke benadering (relatiemens) en ik ben continu op zoek naar creatieve oplossingen daar waar de standaard producten en oplossingen niet hetgeen is wat mijn klant wil of het beste voor hem/haar is. Door juist verder te kijken en maatwerk te leveren, weet ik mijn klantenkring te vergroten.

'Denken in oplossingen en niet in problemen' is mijn motto.

Hoe profileer je je bedrijf?

Met Finsalus ben ik actief op de sociale media. Door verzekeringsnieuws en –informatie, maar ook zaken met betrekking tot Finsalus, te delen op LinkedIn, Facebook, Twitter, Google+, Pinterest en Editie Gelderland wil ik mijn bedrijf een gezicht geven. Natuurlijk heb ik ook een website die goed vindbaar is via Google (www.finsalus.nl). Daarnaast ga ik regelmatig naar bijeenkomsten voor zelfstandigen en ik werk samen met andere zelfstandigen die expertise hebben in een aanverwante branche waar mijn vakgebied 'verzekeringen' raakvlakken mee heeft.



INTERVIEW

Hoe vergroot je de aandacht voor jouw bedrijf?

Via netwerken. Niet alleen via de sociale media, maar ik ga ook naar bijeenkomsten voor zelfstandigen. Op deze wijze krijg ik persoonlijk contact wat voor mij, als assurantieconsultant, erg belangrijk is. Mijn ervaring is dat mond-tot-mond reclame het beste is om nieuwe klanten te verwelkomen, dus ik vraag mijn klanten ook altijd om hun ervaringen met mijn bedrijf te delen met anderen.

Waar wil je je verder nog in ontwikkelen?

Op een andere manier dan tot nu toe gebruikelijk is mijn kennis op het gebied van verzekeringen te delen en te vermarkten.

Als je 1 advies mag geven aan je "klanten", wat zou dat zijn?

Laat het hele verzekeringspakket van je bedrijf of privé eens goed doornemen, want hier zijn veel mogelijkheden om te besparen en/of het pakket te verbeteren. De verzekeringswereld is dynamisch en er verandert veel, dus geef je verzekeringspakket periodiek een 'onderhoudsbeurt'.

Wat is jouw pitch om je bedrijf neer te zetten?

Bij Finsalus kun je terecht voor deskundig advies en bemiddeling op het gebied van verzekeringen voor MKB'ers, ZZP'ers en particulieren. Verder bieden wij ondersteuning bij hypotheeken, pensioenen, kredieten en een second opinion.

Specialisaties:

- MKB : Ziekteverzuim, WIA-verzekeringen en bedrijfsverzekeringen
- ZZP : Arbeidsongeschiktheidsverzekeringen en bedrijfsverzekeringen
- Particulier : Lijfrente advisering en overlijdensrisicoverzekeringen

Finsalus werkt landelijk (m.b.v. digitale mogelijkheden) en is onafhankelijk, dus niet gebonden aan bepaalde verzekeringsmaatschappijen.

Hoe word jij gevonden op internet?



Noot van de redactie

Tom van Alst zit al jaren in het vak en wil zijn deskundigheid graag uitdragen. Niet alleen bij bedrijven, maar zeker ook bij particulieren. Hij heeft bij de opstart van zijn bedrijf bewust gekozen om onafhankelijk te zijn.

Wat wij hiervan hebben geleerd in ons gesprek met Tom is dat je nog steeds pakketkorting ontvangt als je 5 verschillende verzekeringen bij 5 maatschappijen hebt. Dat was een echte eyeopener. Je gaat er bijna automatisch vanuit dat je zo'n korting alleen krijgt als je bij 1 maatschappij al je verzekeringen onderbrengt.

Met deze gedachten in het hoofd is het misschien handig om uw verzekeringen eens na te laten kijken, of, zoals Tom het zo mooi verwoord, een periodieke onderhoudsbeurt voor je verzekeringen te laten uitvoeren.

Het is en blijft belangrijk om goed verzekerd te zijn. Het is hierbij wel van belang om te kijken wát je precies verzekert. Voor een advies op maat ben je bij Finsalus verzekerd van een goed advies!