

DBA advies kijkt kritisch naar nieuwe producten

Fikse besparing door combi AOV en Zorg?

DBA advies bestaat al 75 jaar. En in die tijd is er veel gebeurd op het gebied van financieel advies aan ondernemers. Alleen al recentelijk ging het verdienmodel van de branche grotendeels op de schop. “De relatie met de klant is alleen maar belangrijker geworden,” vertelt Roel de Jong, directeur van DBA advies. “Voor ondernemers zijn er prachtige producten ontwikkeld”.

Vraag directeur Roel de Jong (1968) van financieel adviesbureau DBA advies naar de USP's van zijn bedrijf en hij kijkt je bijna verbaasd aan. De Jong, jurist van origine, droogjes: “Onze veelzijdigheid”. En dan somt hij werkelijk elke vorm van advies op. DBA is letterlijk financieel advies in de breedste zin van het woord: van verzekeringen tot hypotheek tot bankzaken.

Betrokken

De Jong is een trotse directeur. Er zijn 12 man in dienst, de klanten zijn trouw en de portefeuille groeit gestaag. “Omdat we echt betrokken zijn, advies geven dat werkelijk het belang van de klant voorop stelt”. “Ik leg op alle slakken zout”, lacht hij. “Juist daarom waardeert men ons advies”. De Jong stopt even. Dan: “Toch was dat altijd al zo, ook toen we vergoed werden vanuit de provisie”.

Gezond ondernemer

Veel van zijn klanten zijn ondernemers. “Een hele interessante groep”, vertelt hij. “Met specifieke wensen en eisen. Waar tegenwoordig steeds beter op ingespeeld wordt”. Een goed voorbeeld daarvan is de Doorgaanverzekering van De Amersfoortse: een combinatie van een AOV en zorgverzekering. De Amersfoortse helpt hiermee ondernemers gezond te blijven, te worden én weer door te gaan. De Jong is te spreken over het vernieuwende product, maar heeft een natuurlijke houding van ‘positief kritisch’. De Doorgaanverzekering koppelt heel slim de AOV en Zorg. “Dat levert interessante kortingen op”. De Jong schudt wat percentages uit zijn mouw. “5% op de AOV”. Hij roffelt met zijn vingers op zijn bureau. “10% op de basisverzekering zorg.” Het geheel kan oplopen tot wel 45% in het eerste jaar. “Maar dat is wel in heel unieke gevallen”, voegt hij toe.

Vragen om meer

De Amersfoortse mag van hem, met recht, een echte ondernemersverzekeraar heten. Want ondernemers vragen om meer dan alleen lage tarieven. Dat zie je ook in de Doorgaanverzekering: “Volledige vergoeding voor de fysio, vrije artskeuze en alle voordelen voor het hele gezin; dat weegt zwaar.” En nee, benadrukt hij nog even, ook de Doorgaanverzekering is niet voor elke ondernemer per se de beste keus. “Advies blijft maatwerk”.

