HBH MAGAZINE



Volledige ontzorging?

Ontdek onze maatwerkoplossingen!

Wij doen het anders

Past HBH Serviceprovider bij u?

De meest persoonlijke serviceprovider!

INHOUD











05 Wie zijn wij?

08 Samen groeien met HBH

10 Waarom HBH Serviceprovder?

12 Interview Roos en Bas

16 Zorgeloos starten

20 HBH Select

26 Agent aan het woord

28 Modules op maat

48 Participatie

50 Interview Bas

54 Route naar participatie

60 Agent aan het woord

62 Interview Dimphy

64 Data

66 Interview Anita

68 HBH Academy

72 HBH door de jaren heen

HBH Magazine is een uitgave van HBH Serviceprovider

Bezoekadres:
Florapark 4
2012 HK HAARLEM
Postadres:
Postbus 5012
2000 GA HAARLEM
Contactgegevens:
023 - 760 2555
info@hbhserviceprovider.nl
www.hbhserviceprovider.nl

Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen zonder toestemming van HBH, HBH is zorgvuldig als het gaat om het geven van betrouwbare en actuele informatie, maar kan echter niet garanderen dat deze informatie altijd foutloos is. Typefouten zijn voorbehouden. Aan de informatie in dit magazine kunnen geen rechten worden ontleend.

Persoonlijke aandacht, korte lijnen en unieke maatwerkoplossingen voor elke agent, dat typeert HBH Serviceprovider.

Wij zijn HBH Serviceprovider, een betrokken serviceprovider waar de relatie met de agent voorop staat! Als volmachtkantoor bieden wij al sinds 1946 advies en ondersteuning op het gebied van particuliere en zakelijke schadeverzekeringen. Vanuit die hoedanigheid hebben wij ons doorontwikkeld en gespecialiseerd in het verlenen van totaalservice met als doel agenten volledig te ontzorgen. Onze werkwijze kenmerkt zich door persoonlijke aandacht, korte lijnen en unieke maatwerkoplossingen.

De afgelopen jaren zijn diverse verzekeringsadviseurs aangesloten bij HBH Serviceprovider. Zowel als traject naar een (bespreekbare) portefeuilleovername, als een reguliere samenwerking met gebruik van onze volmachten. Dit kan op verschillende manieren die afgestemd kunnen worden op uw wensen. Er kan bijvoorbeeld gebruik worden gemaakt van ons neutraal volmachtlabel met alle correspondentie voorzien van uw eigen huisstijl.

TIP

Denkt u erover na om uw portefeuille te verkopen, maar bent u er nog niet direct aan toe? Ook dan kunnen wij u helpen in een traject van enkele jaren.



Bas Winnubst



Roos Dobbe

Directie HBH Serviceprovider

De meest persoonlijke serviceprovider.

“Wij willen graag een band opbouwen, voor de lange termijn.”

WIE ZIJN WIJ?

Stelt u zich eens voor dat u overweegt om samen te werken met ons kantoor. Een beslissing van aanzienlijke betekenis. Dit magazine fungeert als uw gids, waarin wij u aanvullende inzichten bieden over de weg die leidt naar een eventuele samenwerking.

Staat u op het punt om voor de allereerste keer een serviceprovider te kiezen? Of werkt u momenteel al samen met een andere serviceprovider? Bent u tevreden over deze samenwerking of merkt u dat ze u daar niet meer zo goed kennen, minder bereikbaar zijn of weining interesse tonen vanwege hun groei? In welke situatie u zich ook bevindt, u bent bij ons aan het juiste adres.

Want ondernemen doet u zelfstandig, maar dat betekent niet dat u er alleen voor hoeft te staan. Bij HBH Serviceprovider geloven wij in de kracht van verbondenheid: onderdeel zijn van een groter geheel, zonder uw zelfstandigheid te verliezen. Wij begrijpen de uitdagingen waar u als adviseur dagelijks voor staat en wij helpen u daarbij met oprechte betrokkenheid en praktische ondersteuning. Als verlengstuk van uw kantoor nemen wij werk uit handen, denken wij mee over oplossingen en zijn wij een klankbord op de momenten dat u daar behoefte aan heeft.

Maar hoe bereiken wij dat dan?
Ons succesverhaal kent geen snelle overwinningen, geen oppervlakkige verhalen. Gewoon rustig bouwen aan een mooie portefeuille met een gezond rendement voor iedereen. Volgens ons is er maar één weg om dit te bewerkstelligen: gezamenlijk! Dit is de aanpak die HBH Serviceprovider al sinds 1946 hanteert.

HBH SERVICEPROVIDER IN VOGELVLUCHT

Wij vinden het belangrijk om met u te delen waarin wij geloven. Door te weten waar wij voor staan, kunt u zelf bepalen of dit aansluit bij uw eigen waarden, manier van ondernemen en toekomstvisie. Dit is ons DNA en de basis van elke samenwerking die wij aangaan.

Waar geloven wij in?

Wij geloven dat alle menselijke connecties gebaseerd zijn op vertrouwen. Door een sterke band op te bouwen met elkaar en onze klanten creëren wij zekerheid. Wij pakken dit menselijk en persoonlijk aan. Omdat wij weten dat vertrouwen wordt opgebouwd door vele kleine momenten blijven wij hier continu aan werken. Vanuit deze benadering leveren wij al sinds 1946 diensten die integer, helder en persoonlijk zijn: verzekeringen waar mensen op kunnen vertrouwen.

80	9	100	10	30.000
Jaar ervaring	Volmachten	Volmacht producten	Agenten	Volmacht polissen

Kernwaarden

MIPE – Menselijk, Integer, Professioneel, Enthousiast.

Deze vier kernwaarden vormen de rode draad in alles wat wij doen. Ze weerspiegelen wie wij zijn, hoe wij samenwerken én hoe wij bouwen aan langdurige relaties, met collega's, agenten en hun klanten. Ze geven richting aan ons gedrag en maken onze manier van werken herkenbaar, betrouwbaar en menselijk.

Menselijk

Wij zijn open, betrokken, empathisch en sociaal.

- Wij zijn toegankelijk en tonen oprechte belangstelling voor anderen.
- Wij respecteren elkaar en behandelen anderen zoals wij zelf behandeld willen worden.
- Wij communiceren open en eerlijk, delen informatie en geven constructieve feedback.

Integer

Wij zijn altijd oprecht, eerlijk en hebben het beste met elkaar voor.

- Wij doen wat wij zeggen en komen afspraken na.
- Wij geven eerlijk, duidelijk en oprecht advies aan agenten en hun klanten.
- Wij respecteren alle toepasselijke wet- en regelgeving, evenals ons interne beleid en richtlijnen.

Professioneel

Onze kennis en ervaring is altijd merkbaar.

- Wij kijken kritisch naar onze producten en processen zodat wij effectiever kunnen werken en de hoogste kwaliteit kunnen waarborgen.
- Wij denken in oplossingen, niet in problemen.
- Wij delen kennis en ervaring om anderen te helpen zich professioneel te ontwikkelen en de vakkennis binnen de teams op peil te houden.

Enthousiast

Wij zijn gedreven en halen samen voldoening uit ons werk.

- Wij werken samen om aan de verwachtingen van de klant te voldoen, of deze te overtreffen.
- Wij zijn energiek en nemen proactief initiatief.
- Wij vieren successen samen!

Samen groeien met HBH

Elke samenwerking is uniek. Daarom biedt HBH een flexibele aanpak, waarbij u bepaalt hoe ver u gaat. Van een vrijblijvende start tot volledige participatie, u houdt altijd de regie.

Onze samenwerking kent drie logische stappen. U kunt starten zonder verplichtingen, uitbreiden met modules die bij uw werkwijze passen en, als het in uw toekomstplannen past, in uw eigen tempo uw portefeuille (gedeeltelijk) overdragen.



Stap 1: Zorgeloos starten

Als HBH Agent begint uw samenwerking met HBH zonder verplichtingen. We gaan een rekening-courantverhouding met elkaar aan. U blijft volledig zelfstandig, maar profiteert van onze ondersteuning. Onze administraties blijven gescheiden en alles, van offertes tot polissen, wordt in uw eigen huisstijl opgemaakt. Zo behoudt u uw eigen identiteit en professionaliteit.

Stap 2: Modules op maat

Heeft u een goed gevoel over onze samenwerking? Dan kunt u deze uitbreiden, precies zoals u dat wilt. U kunt kiezen uit onze aanvullende modules, zoals Telefonie, Backoffice en Personeel. Zo bepaalt u zelf hoeveel werk u uit handen geeft en blijft u in controle over uw kantoor. Bekijk alle modules op pagina 28 en verder.

Stap 3: Participatie

Uw portefeuille, uw tempo, uw toekomst.
Wilt u op termijn minder operationele lasten of zoekt u een gefaseerde oplossing richting uw pensioen? Dan nodigen wij u van harte uit om HBH Partner te worden. Hiervoor hebben wij een apart programma ontwikkeld dat is gericht op een nog intensievere samenwerking en (toekomstige) verkoop van uw portefeuille.



Waarom
HBH Serviceprovider?

De keuze voor een serviceprovider is niet slechts een professionele beslissing, maar een cruciale stap in het realiseren van groei en duurzaamheid voor uw kantoor. Waarom zou u kiezen voor HBH Serviceprovider? Het antwoord is simpel: omdat wij geloven in persoonlijke verbindingen, regionale expertise en een toewijding aan kwaliteit. Van persoonlijk contact tot snelheid en betrouwbaarheid op de lange termijn; ontdek hoe wij samenwerken om uw succes te verzekeren.

Persoonlijk contact
Wij willen u en uw medewerkers goed leren kennen, net als uw bedrijf. Ook vinden wij het belangrijk dat uw medewerkers onze collega's leren kennen. Dat is essentieel voor samen zaken doen. En gaat er eens iets niet goed, dan ken je elkaar en kan je elkaar snel opzoeken voor een oplossing.

Hoe leren wij u en uw medewerkers kennen? Tijdens de verkenningsfase bezoeken wij uw kantoor en u dat van ons. Voordat u een definitieve keuze maakt voor een samenwerking, plannen wij een heisessie om de verzamelde data van uw kantoor (onder geheimhouding), evenals uw kosten en besparingen goed in kaart te brengen. Samen bespreken wij dan hoe onze modules het beste aansluiten op uw wensen. En in welke volgorde.

Geen haast, het gaat om kwaliteit en rust bij u en uw klant. Geen enkele samenwerking is immers hetzelfde, dus per keer zijn andere oplossingen gewenst. Dat is maatwerk op persoonlijke basis. Wij nemen daar graag, samen met u, de tijd en ruimte voor. Daarnaast organiseren wij voor de ingangsdatum van onze samenwerking een trainingsdag voor al uw medewerkers bij de HBH Academy. Wij leren ze kennen en wij geven uitgebreide informatie over onze werkwijze en alle mogelijkheden. Dat herhalen wij periodiek.

Zo blijven wij op alle niveaus contact houden en kunnen wij samen mooie resultaten boeken. Ook is er éénmaal per jaar een teambuildingsdag voor alle aangesloten agenten. Uiteraard met een leuke activiteit in onze prachtige regio.

Altijd dichtbij om elkaar te helpen
Wij werken vlakbij elkaar. Zijn er omstandigheden die druk op uw continuïteit uitoefenen of heeft u te maken met langdurig zieken? Het is veelal mogelijk om één van onze collega's, tijdelijk of tijdens vakantieperioden, bij u op kantoor te plaatsen. Zeker als u kiest voor de module ICT is inwerken bijna niet nodig.

Kennis van de regionale markt
Wij kennen, net als u, alle dorpen, wijken, buurten, verenigingen, stichtingen en bedrijven in de regio. Als u met een risico bezig bent en u wilt dit bespreken, dan weten onze collega's waar u het over heeft. Mocht dit niet zo zijn, dan stappen wij in de auto en treffen wij elkaar snel op locatie. Al onze collega's komen uit de regio en kennen de cultuur die er heerst. Meerdere van onze mensen reizen dagelijks door de streek.

Snelheid
Onze polisadministratie, productinrichting en datakwaliteit behoren volgens verzekeraars tot de top van Nederland. Daarnaast is ons platform goed schaalbaar. Dit heeft voor u als meerwaarde dat wij nagenoeg op dagverwerking draaien. Mocht dit niet zo zijn dan is er altijd een 'work around' mogelijk voor spoedzaken. Dus geen telefonische wachtrij, terugbelverzoeken of stapels werk. Bij bijzondere situaties lossen wij dit dezelfde dag nog op. Of u rijdt natuurlijk zelf bij ons langs om een lastig dossier met één van onze collega's te bespreken.
Wilt u telefonisch of per e-mail een offerte, geen enkel probleem! U krijgt uw eigen directe nummer bij ons. Wij zien dus dat u belt en gaan direct voor u aan de slag.

Zekerheid voor de lange termijn
Wij doen er alles aan om u en uw klanten zo goed mogelijk te bedienen. Indien u onze samenwerking waardeert, dan kunnen wij u ook op langere termijn van dienst zijn. Denkt u erover na om uw portefeuille te verkopen? Dan hebben wij hier een speciaal programma voor samengesteld en kunt u HBH Partner worden. Dit kan op een termijn die bij u past. Zo heeft u de tijd om een eventuele pensionering goed voor te bereiden met de zekerheid van een betrouwbare koper voor uzelf, uw medewerkers en uw klanten.



"Wij doen het anders!"

Samen groeien, samen sterker

HBH Serviceprovider verzekert je van aandacht, een interview met Roos Dobbe en Bas Winnubst.

Roos (Operationeel Directeur) werkt inmiddels vijf jaar bij HBH Serviceprovider en houdt zich samen met de directie bezig met de interne organisatie. Zij zorgt dat alles op rolletjes loopt en dat collega's de ruimte voelen om hun werk goed te doen, met veel verantwoordelijkheid én vertrouwen. "Die cultuur van vertrouwen vormt de basis van hoe we met elkaar en onze agenten omgaan. Een vriendelijke en persoonlijke samenwerking staat bij ons op nummer één."

Bas (Directeur HBH Serviceprovider) is sinds anderhalf jaar onderdeel van de directie, maar draait al decennialang mee in de verzekeringswereld. "Ik heb zelf een assurantiekantoor gehad, en een eigen volmachtbedrijf. Die ervaring helpt me om te snappen waar agenten tegenaan lopen. HBH voelt voor mij als een plek waar het persoonlijke weer centraal staat."



Van huisvolmacht naar serviceprovider

Als volmachtkantoor biedt het Haarlemse kantoor al sinds 1946 advies en ondersteuning op het gebied van particuliere en zakelijke schadeverzekeringen. Vanuit die hoedanigheid hebben wij ons doorontwikkeld en gespecialiseerd in het verlenen van totaaloplossingen met als doel agenten volledig te kunnen ontzorgen in de relationele sfeer. Dat werd HBH Serviceprovider met als uitgangspunt: een vertrouwd gevoel verzekerd en een lange termijn relatie met onze agenten, aldus Bas.
We zijn een Haarlems bedrijf met een mooie historie, volgend jaar bestaan we alweer 80 jaar, zegt Roos met een glimlach. We zijn nog steeds toegankelijk, maar inmiddels groter en met een flinke slagkracht, zodat we onze agenten met plezier kunnen ondersteunen. Recentelijk zijn we verhuisd naar een mooi, monumentaal kantoorpand in het centrum van Haarlem, waardoor we onze collega's een leuke inspirerende werkplek kunnen bieden én weer klaar zijn voor de toekomst.

Informeel, met korte lijntjes

Het verschil met andere serviceproviders? Verzekeren is mensenwerk volgens Roos. "Natuurlijk: de verzekeringsoplossingen die wij bieden zijn vaak ook vergelijkbaar bij andere serviceproviders verkrijgbaar. Maar het echte verschil zit in de manier waarop we samenwerken. Wij geloven in persoonlijke aandacht en betrokkenheid. Onze agenten kennen we bij naam, we hebben kennis van de markt en staan naast de agent als er iets speelt. We denken mee, anticiperen op behoeften en zorgen dat zaken soepel verlopen. Ontzorgen doen we relationeel, met collega's die niet alleen vakinhoudelijk sterk zijn, maar ook sociaal vaardig, empathisch en communicatief. Tijdens sollicitatieprocedures kijken we daarom verder dan diploma's. We zoeken mensen die kunnen luisteren, zich kunnen inleven en hands-on te werk gaan."

Bas knikt. "Wij kennen geen standaard 'nee'. Als een risico lastig onder te brengen is, kijken wij samen: hoe kan het wél? Misschien door preventie-afspraken, of een ander eigen risico. Het draait om meedenken en creatief sparren."
Ook aan de klantzijde is die persoonlijke aanpak voelbaar. "Op polissen en offertes staat het logo van de agent, niet van HBH Serviceprovider," legt Bas uit. "De klant communiceert gewoon met zijn eigen adviseur. Wij ondersteunen op de achtergrond, tenzij anders afgesproken. Alles is maatwerk."

Technologie met een doel

Ondertussen investeert HBH ook in slimme tools om die persoonlijke service efficiënt te houden. "Wij hebben HBH Select ontwikkeld," vertelt Roos. "Een offertetool waarmee je met minimale invoer snel een offerte krijgt. Handig voor particuliere risico's en er wordt hard gewerkt aan de doorontwikkeling op het gebied van zakelijke risico's."
Bas voegt toe: "Het mooie is: achter die offerte zit meteen een acceptatiecheck. Dus als je die offerte aan je klant presenteert, weet je ook meteen dat het kan. Dat maakt het snel én betrouwbaar."

Continuïteit waarborgen

Bij HBH begint samenwerking vaak klein, met een volmacht, of een paar modules. Maar als het klikt, groeit het vaak door. "Soms kiezen agenten ervoor om uiteindelijk hun portefeuille aan ons over te dragen, omdat ze zich bijvoorbeeld vanuit strategisch oogpunt liever op een ander onderdeel van hun bedrijf willen richten" zegt Bas. "Dat gebeurt alleen als het vertrouwen er is. Dat vertrouwen ontstaat door intensief samenwerken."

Roos: "Die kantoren blijven vaak op andere gebieden met ons samenwerken, bijvoorbeeld op het gebied van hypotheken. Dus ook na de overdracht blijven wij actief met elkaar samenwerken. Dat maakt het zo bijzonder: het is nooit one size fits all. Wij kijken altijd wat past."

Klein van buiten, slim van binnen

"De afgelopen jaren hebben wij diverse agenten mogen aansluiten bij HBH en ook diverse portefeuilles hebben we eerst aangesloten en later overgenomen. Schaalgrootte stond altijd centraal in onze strategie, omdat volume in onze branche van belang is. Aan de kant van de agent willen we klein en toegankelijk blijven maar aan de achterkant verbinden we alles aan elkaar." zegt Roos.
"We zijn nog steeds het kantoor dat we waren, alleen met meer slagkracht waardoor we onze agenten en hun klanten nog beter kunnen bedienen."

Bas sluit af: "Wij investeren in automatisering, robotisering en AI. Niet omdat het moet, maar omdat het ons tijd geeft. Tijd die wij kunnen besteden aan waar het echt om draait: contact met onze agenten."



ERVARINGEN VAN AGENTEN NA TOETREDING BIJ HBH

"Groei portefeuille met 10-15% na 2 jaar"

Dit als gevolg van overvoer en gebruik van onze volmachten. De groei wordt mede veroorzaakt door gebruik van de HBH tools zoals "digitale verzekeringschecks" en een sterke 1 op 1 relatie tussen de kantoren.

"Verbetering van de winst na 2 jaar met min. 20%"

Dit door kostenreductie en efficiency.

"Binnen twee weken totale rust"

Omdat HBH Serviceprovider mijn hele backoffice overnam.

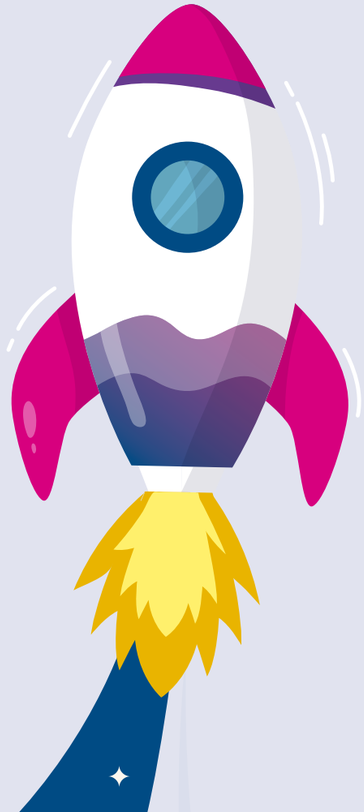
"Het voelde direct goed"

Omdat er snel geschakeld werd en ruimte was voor ideeën.

Zorgeloos starten

Begin uw samenwerking met HBH zonder verplichtingen.

Een samenwerking met ons betekent dat u als HBH Agent altijd kunt rekenen op ondersteuning, zonder dat u inlevert op uw eigen identiteit en werkwijze. Geen instapkosten, geen ingewikkelde verplichtingen, alleen een solide basis om samen te bouwen aan succes.



1. Zorgeloos starten

Geen instapkosten

U betaalt niets om te starten. Er zijn geen verborgen kosten of standaard fees. Wij starten op basis van vertrouwen en kijken gaandeweg hoe wij kunnen uitbreiden.

U behoudt uw administratie, wij draaien als stille kracht mee op de achtergrond.

Direct aan de slag

Bij de start van de samenwerking krijgt u toegang tot HBH Select, ons platform waarmee u eenvoudig offertes en vergelijkingen kunt maken en polissen kunt aanvragen. Via HBH Select heeft u toegang tot onze volmachtproducten, zowel particulier als zakelijk.

Daarnaast ontvangt u de HBH productcatalogus waarin al onze verzekeringsproducten en volmachtoplossingen helder beschreven staan. Dit is uw praktische naslagwerk om snel de juiste producten voor uw klanten te vinden.

Samenwerking op maat

De samenwerking met HBH begint hier, maar stopt niet bij de basis. Wij geloven in maatwerk en flexibiliteit. Wilt u bijvoorbeeld minder tijd kwijt zijn aan administratie, of uw portefeuille efficiënter beheren? Dan kunt u op elk moment kiezen uit onze aanvullende modules, zoals:

Telefonie:	Gehele of gedeeltelijke (periodieke) uitbesteding van uw telefoonverkeer.
Backoffice:	Uitbesteding van uw verzekeringsadministratie in uw huisstijl.
Schade:	Bij schade bellen uw klanten met onze schadespecialisten die de schade afwikkelen.

U bepaalt zelf hoe u de samenwerking met HBH verder uitbreidt. Wilt u weten welke modules nog meer beschikbaar zijn? Bekijk het overzicht op pagina 28 en verder en ontdek hoe wij uw werk nóg makkelijker kunnen maken.

Uw eigen huisstijl

Wanneer u zich aansluit, blijft uw administratie volledig gescheiden van die van HBH. U behoudt uw eigen naam en uitstraling, terwijl wij op de achtergrond ervoor zorgen dat alles soepel verloopt. Offertes, polissen en correspondentie? Alles wordt voorzien van uw eigen logo, zodat u uw klanten altijd in uw eigen huisstijl kunt blijven bedienen. Zo bespaart u tijd, zonder dat u de controle verliest.



ENDEMA KEIJZERS

Pakketkortingsregeling
Bij 3 polissen 3% korting
Bij 4 polissen 8% korting
Bij 5 polissen 10% korting
Bij 6 of meer polissen 12% korting

POLISBLAD

Verzekeringnemer
[redacted]

Uw adviseur — Endema Keijzers Verzekeringen

Pakketnummer — 501348-80001 — Prive Pakket
Premievervaldatum — 01-08-2025 — Huidige pakketkorting 0% op basis van 1 polissen
Termijnbetaling — per maand

Contractduur — 12 maanden na ingangsdatum, daarna dagelijks opzegbaar
Aanhangselnummer — 2

Reden afgifte — Kopie polisblad
Ingangs-/wijzigingsdatum — 02-09-2024 / 08-07-2025

Condities
In dit pakket zijn de per verzekering genoemde voorwaarden en clausules van toepassing. Voor zover op het polisblad niet anders is aangegeven, zijn de eigen risico's zoals vermeld in de voorwaarden en clausules van toepassing.

De van toepassing zijnde voorwaarden kunt u bekijken en/of downloaden van onze internetsite.
Op aanvraag kunnen wij u de voorwaarden ook toezenden.

Assortiment

Met 9 volmachtgevers bieden wij een breed palet van verzekeringsoplossingen waarmee u de meeste risico's van uw klanten kunt onderbrengen. Ons assortiment is zo ingericht dat er per hoofdbranche en subbranche meerdere maatschappijen beschikbaar zijn. Zo kunt u altijd een gevarieerd aanbod doen dat is afgestemd op de wensen van de klant.

Binnen onze volmacht werken wij samen met de volgende maatschappijen:
Allianz, Anker, ARAG, a.s.r., Avéro Achmea, De Goudse, Markel, Nationale-Nederlanden en Rhion.

Het assortiment dat wij aanbieden is divers. Van woonhuizen voor particuliere relaties tot en met Beroepsaansprakelijkheid voor zakelijke relaties.

Met dit brede en evenwichtige assortiment ondersteunen wij u als agent in het bieden van passende oplossingen voor uw klanten.

Productcatalogus

"Een goed handvat om het beste advies op maat te geven."

Als u start als HBH Agent, ontvangt u onze productcatalogus. Dit is een handig overzicht van alle particuliere en zakelijke producten die wij aanbieden in onze volmacht.

Particulier
De productcatalogus omvat een volledig overzicht van alle particuliere verzekeringsproducten die in onze volmacht beschikbaar zijn. De indeling in branches maakt het eenvoudig om snel te vinden wat u zoekt. Per volmachtgever hebben wij per product de belangrijkste dekkingselementen voor u in kaart gebracht. Om producten van verschillende volmachten met elkaar te kunnen vergelijken, hebben wij een vergelijkingsoverzicht opgenomen.

Zakelijk
In de productcatalogus hebben wij ook een overzicht opgenomen van alle beschikbare zakelijke producten per volmacht.

Actueel
Onze productcatalogus wordt regelmatig bijgewerkt met de nieuwste versies, zodat u altijd de beschikking heeft over de meest up-to-date informatie van onze verzekeringsproducten.

Digitaal
De productcatalogus wordt digitaal aan u verstrekt.



HBH select

Snel, slim en 100% in uw huisstijl offertes uitbrengen

Bij HBH begrijpen wij hoe belangrijk het is om snel en efficiënt offertes op te kunnen stellen en verzekeringen te vergelijken. Daarom hebben wij HBH Select ontwikkeld: onze eigen online offertetool voor particuliere en zakelijke volmachtproducten.

- Eén aanvraag, meerdere offertes
- Uw logo & huisstijl
- Slimme informatiekoppelingen
- Direct acceptatiecheck
- Offerte = polis (geen verrassingen)
- Online toegankelijk, 24/7

Lars Geerlings, specialist HBH Select



Offertes maken was nog nooit zo makkelijk!

Wat is HBH Select?

HBH Select is onze digitale offertetool voor alle volmachtproducten binnen HBH. U voert één aanvraag in en krijgt direct premies én acceptatie-informatie terug van meerdere verzekeraars. De tool is slim en gekoppeld aan verschillende gegevensbestanden zoals onder andere Infofolio en Rolls voor automatische invulling van gegevens, en volledig geïntegreerd met ons administratiesysteem.

> *“Wij wilden iets ontwikkelen dat écht aansluit op hoe agenten werken,” vertelt Lars. “De tool is snel, slim en volledig afgestemd op ons administratiesysteem. Wat u offreert, is ook wat de klant ontvangt.”*

Hoe werkt het?

1. U voert enkele risicogegevens in.
2. HBH Select vergelijkt automatisch de mogelijkheden.
3. U ontvangt offertes op basis van actuele premies én acceptatiekaders.
4. U kiest de beste optie en stuurt de offerte met uw eigen logo naar de klant.
5. De klant kan digitaal akkoord geven, waarna de aanvraag direct bij HBH binnenkomt en automatisch verwerkt wordt.

> *“Ook voor risico’s die niet direct worden geaccepteerd, kijken we graag wat wél kan,” aldus Lars. “Wij bekijken het risico opnieuw, overleggen met de volmachtgever en zorgen ervoor dat wij, als het verantwoord is, tóch een oplossing bieden. Ook dát is HBH Select: techniek én persoonlijke aandacht.”*

Zelf aan de slag?

HBH Select is standaard beschikbaar voor elke aangesloten agent.
Nieuwe agent? Dan richten wij alles voor u in, inclusief logo, offertesjablonen en slimme koppelingen. Zo kunt u vanaf dag één professioneel en efficiënt aan de slag.

“U ontvangt direct offertes van meerdere verzekeraars, mét acceptatiecheck én in uw eigen huisstijl. Dat scheelt enorm veel tijd.”

Uw team

Hoe ziet samenwerken met HBH eruit?

Bij HBH werkt u niet met een systeem, maar met mensen.
Een vast team, met directe lijnen en ondersteuning precies
waar u die nodig heeft, zonder dat u inlevert op zelfstandigheid.
Zo ziet samenwerken eruit.

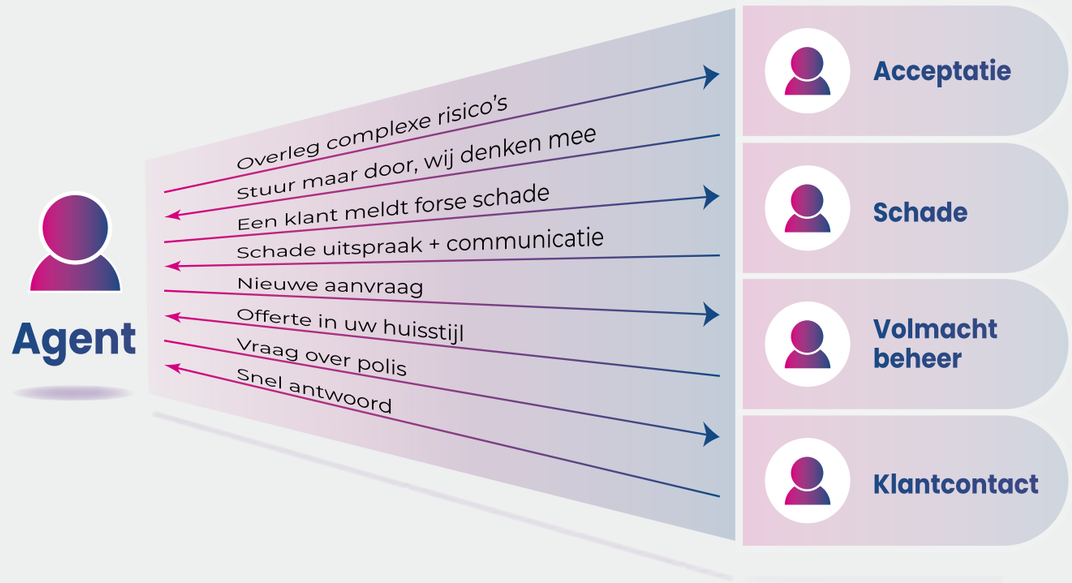
Uw eigen team & vaste contacten

Een gepersonaliseerde contactkaart
U ontvangt een overzicht met uw vaste aanspreekpunten per afdeling, mensen die u leren kennen en weten hoe uw kantoor werkt.

Een uniek telefoonnummer
Uw kantoor krijgt een directe lijn naar HBH. Als u belt, zien wij meteen dat uw kantoor belt. Geen wachtrij, geen uitleg, wij zijn direct aangesloten op uw dossiers.

Heldere afstemming over communicatie
Wij spreken samen af hoe wij met elkaar communiceren: wat loopt via ons, wat via u en hoe zorgen wij dat uw klant merkt dat alles soepel loopt, uit úw naam, met úw logo.





Klantcontact
Uw eerste aanspreekpunt.
Ons klantcontactteam weet wie u bent. Of het nu gaat om een aanvraag, schade of een praktische vraag, u krijgt altijd iemand aan de lijn die u direct verder helpt.

Acceptatie
Snelle en deskundige beoordeling van offerteverzoeken en aanvragen.
Wilt u een offerte voor een complex risico of kunt u de offerte (nog niet) zelf maken in HBH Select? Dan denkt ons acceptatieteam graag met u mee.

Schade
Vertrouwde begeleiding bij schadegevallen.
Onze schadebehandelaars behandelen meldingen snel en zorgvuldig, namens uw kantoor, in uw stijl. Klanten ervaren zo persoonlijke service én snelheid.

Productconversie
Overzetten van bestaande portefeuilles.
Indien u besluit om HBH Partner te worden en u uw provinciale portefeuille wilt overhevelen naar de volmachten van HBH, dan kunt u rekenen op de ondersteuning van ons team Productconversie. Dit team zorgt voor een soepele overvoer of oversluit van uw portefeuille, zonder rompslomp voor u of uw klanten.

Volmachtbeheer
Alles rondom volmachtprocessen en administratie.
Denk aan het correct verwerken van aanvragen, polisbeheer, mutaties en prolongaties. U ziet het niet, maar het loopt gewoon goed. Dit team zal u ook informeren indien er sprake is van wijzigingen in acceptatie, premies of voorwaarden van onze volmachtgevers.

Audit & Compliance
Toezicht en ondersteuning in lijn met wet- en regelgeving.
Wij zorgen dat alles voldoet aan de eisen van toezichthouders, zodat u daar geen zorgen over heeft.

HBH Pakketten

Flexibel, efficiënt en klaar voor de toekomst

Bij HBH geloven wij in maatwerk. Daarom bieden wij aangesloten agenten twee overzichtelijke, modulair samen te stellen pakketten:

- Het Privé Pakket
- Het Zakelijk Pakket

Beide pakketten zijn volledig naar eigen inzicht in te vullen. Zo stelt de agent zelf een uitgebalanceerde combinatie van risicodragers samen. Denk bijvoorbeeld aan Brand via Nationale-Nederlanden, Aansprakelijkheid via a.s.r. en Motorrijtuigen via De Goudse. Een persoonlijke mix, afgestemd op de behoeften van de klant.

HBH Helder

Onze eigen verzekeringslijn

Bij HBH draait alles om duidelijkheid en gemak voor de adviseur. Daarom introduceren wij met trots: HBH Helder. Een compleet pakket particuliere en zakelijke verzekeringen in uw eigen huisstijl.

Met deze unieke pakketten maken wij verzekeren nóg eenvoudiger. Geen ingewikkelde keuzes, maar één helder pakket, mét scherpe tarieven, uitstekende voorwaarden en korte lijnen.

Wat is HBH Helder precies?

HBH Helder is het eigen verzekeringspakket van HBH, beschikbaar voor zowel particuliere als zakelijke klanten. Als agent stelt u met HBH Helder in een handomdraai een compleet verzekeringspakket samen, met heldere voorwaarden, scherpe premies en ondersteuning van HBH.

Het pakket bestaat uit zorgvuldig geselecteerde dekkingen bij vertrouwde risicodragers zoals Anker, Nationale-Nederlanden en Rhion. Alles volledig geïntegreerd in HBH Select, onze eigen offertetool.

Helder Particulier

Voor particuliere relaties biedt HBH Helder een krachtig privépakket:

- Woonhuis
- Inboedel
- Aansprakelijkheid
- Motorrijtuigen
- Rechtsbijstand
- Reis en Recreatie

Helder Zakelijk

Voor zakelijke relaties hebben we een compact en scherp geprijsd brandpakket ontwikkeld, ideaal voor het mkb:

- Bedrijfsgebouw
- Huurdersbelang
- Inventaris & Goederen
- Bedrijfsschade
- Extra kosten
- Milieuschade

- Eén aanspreekpunt via HBH
- Snelle acceptatie & schadebehandeling
- Eenvoudig te offreren via HBH Select
- Kwaliteit en snelheid, zónder concessies

“Soms moet je gewoon even kunnen overleggen, dat kan bij HBH”

Mattijs Winnubst, Bas Provily en Ruud van Houten, oftewel de M, de B en de R van MBR Verzekeringen, zeiden hun baan op bij een grote internationale verzekeringsmakelaar om samen te gaan doen waar ze het meeste plezier in hebben: persoonlijk contact met klanten. In 2023 begonnen ze een eigen kantoor. Geen logge systemen meer, maar dichtbij de klant staan, met snelheid, aandacht en maatwerk.

Sinds januari 2025 zijn ze aangesloten als agent bij HBH Serviceprovider. In dit interview vertellen zij hoe die samenwerking past bij hun manier van werken én bij hun kijk op de toekomst van advies.



Bas, Ruud & Mattijs van MBR Verzekeringen
HBH Agent

“Zullen wij het dan gewoon zelf doen?”

Het drietal kent elkaar al bijna dertig jaar, als collega’s bij Aon, waar zij rond dezelfde tijd begonnen. “Wij zagen elkaar door de jaren heen regelmatig,” vertelt Bas. “En op een dag werkten wij toevallig alle drie weer eens op het regiokantoor in Noordwijk. Er hing opnieuw een reorganisatie in de lucht, en dan ga je praten: ‘Hoe lang doen wij dit nog? Voelt dit nog goed?’ En ineens was daar de gedachte: kunnen wij het niet beter zelf doen?”

Die gedachte bleek geen grap. Wat volgde was een zorgvuldige voorbereiding van meer dan een jaar. “Je zegt niet zomaar je vaste baan op. Wij zaten goed, maar het begon steeds meer te wringen,” vult Mattijs aan. “Bij de grote kantoren verschuift de aandacht steeds verder van de klant naar systemen. Alles werd trager, afstandelijker. Terwijl klanten juist op zoek zijn naar iemand die hen kent. Iemand uit het dorp, zeg maar. Wij willen die persoon zijn.”

Opbouwen vanaf een blanco A4’tje

MBR begon met een schone lei. Geen bestaande portefeuille, geen overname, maar gewoon: opbouwen vanaf nul. “Wat Ruud altijd zo mooi zegt: wij zijn begonnen met een blanco A4’tje. En dat is echt zo,” vertelt Mattijs. “Dan moet je aan de bak.” Ze sloten zich aan bij lokale businessclubs, bouwden hun netwerk op, en investeerden in relaties met verzekeraars. “Wij komen alle drie uit de sales, maar bij zo’n grote organisatie had je eigenlijk nauwelijks contact met verzekeraars. Alles liep via afdelingen. Nu moesten wij dat netwerk zelf opbouwen en dat bleek verrassend leuk én waardevol.”

De klik met HBH

Begin 2025 tekende MBR Verzekeringen de samenwerkingsovereenkomst met HBH. “Via Bas van HBH raakten wij in gesprek,” vertelt Mattijs. “Wij kenden elkaar al persoonlijk, en dan ga je op een gegeven moment ook praten over het vak. Wat werkt goed, waar loop je tegenaan? Vanuit die gesprekken ontstond het idee: moeten wij niet eens kijken wat wij voor elkaar kunnen betekenen?”
Dat gevoel werd al snel bevestigd. “Wij waren al langer op zoek naar een partner met wie wij beter konden samenwerken,” vervolgt Mattijs. “Niet alleen digitaal of via een portaal, maar een club waar je mensen kent, waar je even kunt overleggen. En waar het net als bij ons draait om korte lijnen en klantgericht denken.”

Die persoonlijke klik bleek uiteindelijk doorslaggevend. “Bij andere partijen past alles binnen vaste kaders of niet. En dan houdt het op,” zegt Ruud. “Bij HBH kunnen wij overleggen, sparren, afstemmen. Dat maakt het verschil.”
Ook het proces verliep vlot. “Wij zijn op kantoor geweest, hebben een presentatie gekregen, kennisgemaakt met het team. Dat voelde goed. Er werd snel geschakeld, er was ruimte voor vragen en ideeën. En belangrijker: wij voelden ons ook serieus genomen, dat doet ook wel wat. Als je het gevoel hebt van: deze partij ziet ons wel zitten, dat is leuk natuurlijk.” zegt Bas. “Daarna was het eigenlijk zo geregeld. En nu, een paar maanden later, staat er gewoon een samenwerking die werkt.”

Samen groeien, ieder op z’n eigen manier

MBR werkt bewust met meerdere serviceproviders, vooral voor de zakelijke markt. “Voor zakelijke risico’s hebben wij vaak maatwerk nodig. Dan wil je kunnen kiezen uit verschillende aanbieders en snel kunnen schakelen, ook als een case net buiten de standaard valt,” legt Bas uit. “Maar voor de particuliere kant, die bij ons natuurlijk ook een rol speelt, is HBH voor ons een ideale partner.”

Wat HBH onderscheidt? “Het systeem werkt gewoon goed. Je kunt snel een offerte maken, het is overzichtelijk en je weet dat er meerdere verzekeraars achter zitten,” zegt Mattijs. “Dat bespaart tijd én geeft vertrouwen. En als er toch iets bijzonders is, dan kunnen wij iemand bellen. Geen ticket indienen of wachtrij, maar direct schakelen. Dat is echt het verschil.”

Ook de samenwerking zelf voelt goed. “Wij zijn meerdere keren bij HBH op kantoor geweest, kregen een rondleiding, ontmoetten het team achter de schermen,” vertelt Mattijs. “Dat maakt het contact zóveel persoonlijker. Je weet wie je aan de lijn hebt en je hebt er meteen een gezicht bij. Dat schakelt gewoon makkelijker. En dat geldt andersom ook.”

Vooruitkijken

De komende jaren staan voor MBR in het teken van groei. “Wij willen aan onze portefeuille bouwen, dat is onze focus,” aldus Bas. “Wij zijn kritisch op wat wij aannemen: het moet passen bij onze doelgroep en werkwijze. Wij kiezen bewust en bouwen gestaag.” Groeien willen zij, maar wel op hun eigen manier. “Wij hebben bewust uitgesproken dat wij niet per se een kantoor van vijftien man willen worden,” zegt Ruud. “Wij willen waarmaken wat wij beloven: persoonlijk contact, snel schakelen. En dat lukt alleen als je het slim organiseert. Misschien in de toekomst zelfs met slimme tooling en AI. Maar altijd met het klantbelang voorop.”

Aan het eind van het gesprek draait MBR de rollen even om: “Hoe kijken jullie eigenlijk naar óns?” “Wij zien dat MBR actief gebruikmaakt van onze dienstverlening, terugkoppeling geeft én bouwt aan een gezamenlijke portefeuille,” zegt Bas Winnubst, directeur van HBH. “Die feedback waarderen we enorm, want het helpt ons om onze dienstverlening nog beter te maken. Er ontstaat echt een relatie en dat is wat samenwerking voor ons betekent.”

Een tip voor andere adviseurs

Wat zouden zij andere adviseurs adviseren die overwegen met HBH samen te werken? Bas: “Ga gewoon het gesprek aan. Kijk of het past. Voor ons voelde het meteen goed.” Mattijs vult aan: “Als je je bedrijfscultuur wilt behouden en je klanten wilt blijven bedienen zoals je altijd hebt gedaan, dan is HBH een hele mooie partner. Geen log apparaat, maar een organisatie die met je meebeweegt.” Samenwerken met HBH betekent voor hen: ondersteuning waar nodig, vrijheid waar gewenst. En altijd dat ene doel voor ogen: klanten écht helpen.

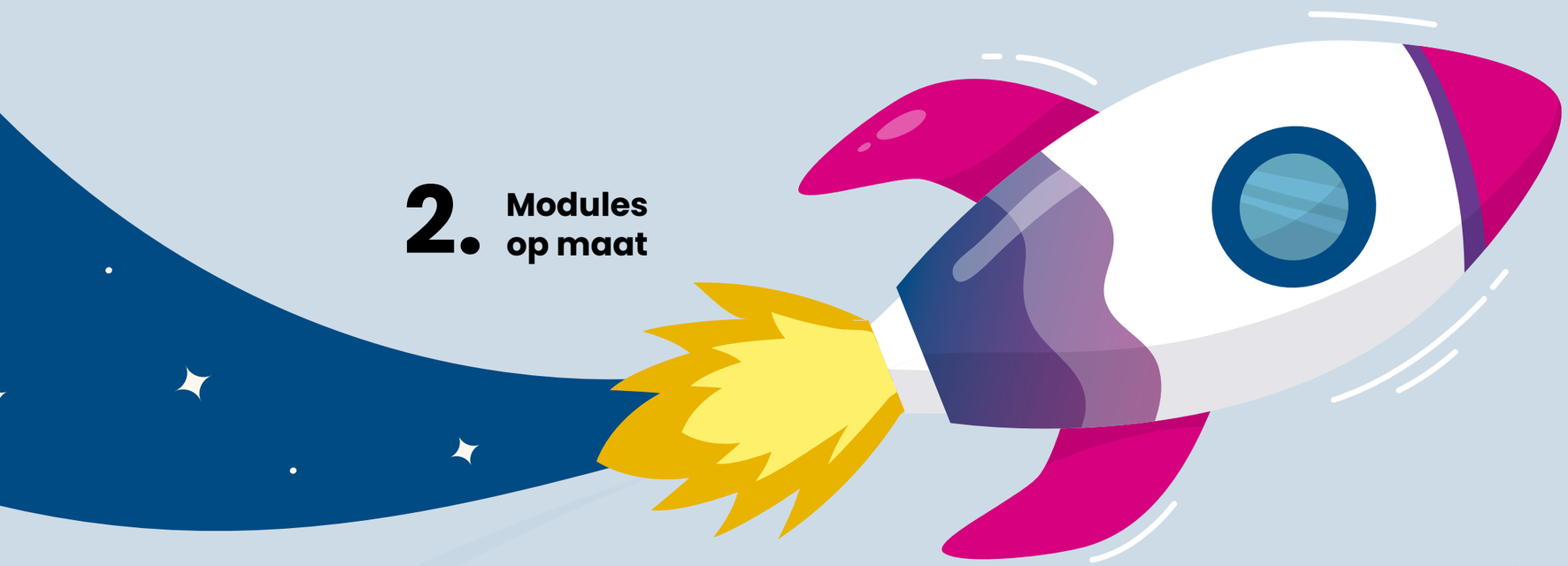
“Je weet wie je aan de lijn hebt en je hebt er een gezicht bij. Dat schakelt gewoon makkelijker.”

Modules op maat

Nadat u zorgeloos bent gestart, is het tijd om te bouwen aan uw ideale samenwerking. Bij HBH Serviceprovider kiest u zélf welke ondersteuning past bij uw kantoor. Als HBH Agent kunt u de samenwerking uitbreiden met onze modulaire oplossingen.

U bepaalt het tempo.

“Wij begonnen klein, maar breidden steeds verder uit. Precies zoals het bij ons paste.”



2. Modules op maat

Op de volgende pagina’s ontdekt u welke modules wij aanbieden én wat ze voor u kunnen betekenen.

Haal meer uit onze samenwerking

Bekijk onderstaande modules

Naast een breed productaanbod biedt HBH Serviceprovider u diverse maatwerkoplossingen op het gebied van verzekerings- en ondernemerszaken zodat u zich kunt richten op de relatie met uw klant. Wat zijn uw wensen? Ontzorging op het gebied van administratie, automatisering of klantenservice? Samen bespreken wij uw wensen en bekijken wij met welke module(s) wij u kunnen helpen.

STRATEGIE

Module Strategie

Met deze module gaat u tijdens een heisessie aan de slag met het maken van een strategisch plan voor de komende vijf jaar. Het plan wordt vervolgens gepresenteerd aan uw medewerkers om draagvlak te creëren.

Module Overvoer

De agentschappen die u wenst over te voeren worden voor u geconverteerd. Geen haast, het gaat om kwaliteit en rust bij uw klant.

Module Compliance

Compliance neemt een aanzienlijk deel van uw tijd in beslag. Onze specialisten kunnen u door al deze taken heen helpen zodat u weer weet dat het goed zit.

Module Juridisch Advies

Heeft u vragen over bijvoorbeeld arbeidsrecht, contractrecht, of ondernemingsrecht? Deze module zorgt er voor dat u onze juridische experts binnen handbereik heeft. Ook is het mogelijk om uw (arbeids) contracten eens te laten doornemen.

AUTOMATISERING

Module ICT

U sluit als zelfstandig bedrijf aan op onze servers en ANVA software. U kunt in uw eigen omgeving inloggen, uw verzekeringsadministratie inzien en wijziging doorgeven.

Module Data Analyse

U wilt inzicht in uw KPI's om beter richting te kunnen geven aan uw bedrijf. Onze dataspecialisten integreren uw portefeuille in ons systeem en geven u dagelijks een op maat gemaakte view van de ontwikkelingen van uw portefeuille.

OPERATIONS

Module Telefonie

Met deze module kunnen uw medewerkers, ongeacht waar ze aan het werk zijn, de telefoon opnemen. Ook kunnen collega's van HBH tijdens de vakantie-periode meedraaien in uw telefoonverkeer.

Module Schade

Deze module spreekt voor zich. Op het moment van schade bellen uw klanten met onze schadespecialisten die de schade afwikkelen.

Module Frontoffice

Onze medewerkers beantwoorden uw telefoongesprekken en e-mails. Ook versturen zij optioneel checklists naar uw klanten om aan uw zorgplicht te voldoen.

Module Backoffice

Onze medewerkers verzorgen in uw huisstijl uw verzekeringsadministratie. Uw logo wordt op al uw formulieren geplaatst.

Module Boekhouding

Een strak ingerichte boekhouding is essentieel voor uw succes! Deze module zorgt ervoor dat uw boekhouding omgezet wordt naar de nieuwste boekhoudsoftware die rechtstreeks gekoppeld is met uw verzekeringsadministratie.

COMMUNICATIE

Module Huisstijl & Marketing

Met deze module helpen onze grafisch ontwerpers u met de mooiste logo's, websites, brochures, visitekaartjes, etc. Ook kunt u bij onze specialisten terecht als u uw huidige huisstijl wenst op te frissen.

Module Social Media

Deze module zorgt er voor dat uw bedrijf gepast en professioneel op social media aanwezig is. Onze social media experts schrijven content, vragen uw goedkeuring en plaatsen vervolgens op al uw accounts de juiste berichten.

HR

Module HR

U wilt uw mensen zelf nog een periode in dienst houden, maar de begeleiding, coaching en training draagt u liever alvast over. Wij helpen u hier graag bij. Onze HBH Academy staat voor ze klaar!

Module Personeel

U wilt zelf met uw klanten bezig zijn en bij het overdragen van uw front- of backoffice horen ook uw collega's. Deze kunnen door ons overgenomen worden.

Aantekeningen

Eerste gedachte bij deze module:

Argumenten voor deze module:

Argumenten tegen deze module:

Vragen over deze module:

Het afnemen van deze module is:

☐ Makkelijk ☐ Gemiddeld ☐ Moeilijk

Indicatie kosten module:	*Indicatie kosten besparing:*
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
Totaal	



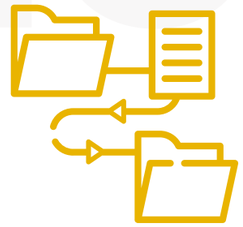
Strategie

U heeft veel plannen voor uw bedrijf! Ook geeft u al jaren leiding aan de organisatie. Maar in die jaren zijn er medewerkers bijgekomen en vertrokken. En de marktomstandigheden zijn misschien veranderd. U heeft duidelijk voor ogen waar u naar toe wilt. Maar hebben uw mensen dat ook? En hoe houdt u ze periodiek op de hoogte van de koers? Tijdens de module strategie gaat u twee dagen “de hei op”.

De eerste dag met het management van uw bedrijf. Op deze dag maakt u aan de hand van onze sjablonen een strategisch plan voor de komende vijf jaar. Na deze dag werkt u de gemaakte plannen uit met behulp van onze strategische coach.

De tweede dag presenteren wij het plan aan een aantal van uw medewerkers, om de laatste puntjes op de i te zetten en draagvlak te creëren. Het eindresultaat van deze sessies is dat u een kant en klaar strategisch plan heeft en dat evalueren wij één keer per jaar met het management.

Uw medewerkers ontvangen het strategisch plan in een handige werkmap. Zo is het plan eenvoudig te raadplegen en staan alle neuzen weer dezelfde kant op.



Overvoer

Uiteindelijk heeft u de beslissing genomen om een samenwerking met HBH Service-provider aan te gaan. Maar u heeft nog grote aantallen polissen bij provinciale maatschappijen en andere serviceproviders lopen. Daarnaast zijn uw medewerkers van de back- en frontoffice al druk met uw klanten. Een overvoer project hoeft u intern nu niet mee aan te komen... Ook daar hebben wij een oplossing voor!

HBH is met haar team Productconversie verantwoordelijk voor het overvoeren en eventueel oversluiten van (een deel van) uw portefeuille naar HBH. Op de voor u meest passende manier!

Team Productconversie neemt contact met u op. Zij gaan de agentschappen die u wenst over te voeren voor u converteren. Geen haast, het gaat om de kwaliteit en rust bij uw klant.

Uiteindelijk komen wij samen met de agent altijd tot een werkbare oplossing die een zo min mogelijke belasting van de organisatie van de agent tot gevolg heeft. Ook trainen wij de medewerkers van de agent in deze trajecten zodat iedereen goed op de hoogte is van de te nemen stappen.

Het eindresultaat is een mooie, geordende portefeuille waar beide partijen efficiënt mee kunnen werken.

Aantekeningen

Eerste gedachte bij deze module:

Argumenten voor deze module:

Argumenten tegen deze module:

Vragen over deze module:

Het afnemen van deze module is:

☐ Makkelijk ☐ Gemiddeld ☐ Moeilijk

Indicatie kosten module:	*Indicatie kosten besparing:*
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
Totaal	

Aantekeningen

Eerste gedachte bij deze module:

Argumenten voor deze module:

Argumenten tegen deze module:

Vragen over deze module:

Het afnemen van deze module is:

☐ Makkelijk ☐ Gemiddeld ☐ Moeilijk

Indicatie kosten module:	*Indicatie kosten besparing:*
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
Totaal	



Compliance

Wet- en regelgeving is steeds complexer geworden. En er komt alleen maar meer bij, gaat nooit iets af. Voor de waarde van uw onderneming bij verkoop op termijn is het belangrijk om qua compliance op orde te zijn.

Zijn uw adviezen correct en is dit goed vastgelegd? Voldoet uw dossiervorming? Heeft u een actieve houding aangenomen naar klanten die al ruim 10 jaar bij u verzekerd zijn? Kloppen alle verzekerde bedragen nog met de werkelijke waarde?

Onze compliance specialisten weten er alles van en hebben een intern werkprogramma met ruim 700 checks gerealiseerd. Sommige van die vereisten zijn ook op uw bedrijf van toepassing. Wij helpen u graag uw bedrijf te analyseren en waar nodig te verbeteren.

Zo voldoet u binnen afzienbare tijd weer aan alle (nieuwe) vereisten en kunt u met gebruik van onze handige tools eenvoudig de boel (laten) opschonen.



Juridisch Advies

Deze module zorgt er voor dat u onze juridische experts binnen handbereik heeft. Op basis van een persoonlijke relatie. Indien u deze module afneemt volgt er eerst een vrijblijvende afspraak waarbij u kennis maakt en alles over uw bedrijf vertelt.

Mocht er dan onverhoopt iets gebeuren, dan kunt u snel afstemmen welke stappen u dient te nemen en kent de juridisch expert uw bedrijf al door en door. Altijd handig bij vragen over bijvoorbeeld Arbeidsrecht, Contractrecht, Verzekeringsrecht of Ondernemingsrecht.

Daarnaast wordt u via deze module eenmaal per jaar bijgepraat over de meest recente wetgeving. Ook is het mogelijk om uw (arbeids)contracten te laten doornemen. Voldoet alles aan de vereisten van de huidige wetgeving of is aanpassing noodzakelijk om uw belangen optimaal te behartigen?

Kortom, via deze module heeft u juridisch advies binnen handbereik.

Aantekeningen

Eerste gedachte bij deze module:

Argumenten voor deze module:

Argumenten tegen deze module:

Vragen over deze module:

Het afnemen van deze module is:

☐ Makkelijk ☐ Gemiddeld ☐ Moeilijk

Indicatie kosten module:	*Indicatie kosten besparing:*
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
Totaal	

AUTOMATISERING

Aantekeningen

Eerste gedachte bij deze module:

Argumenten voor deze module:

Argumenten tegen deze module:

Vragen over deze module:

Het afnemen van deze module is:

☐ Makkelijk ☐ Gemiddeld ☐ Moeilijk

Indicatie kosten module:	*Indicatie kosten besparing:*
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
Totaal	



ICT

Naast de standaard dienstverlening als serviceprovider ontzorgen wij via deze module ook uw ICT omgeving. Dit levert u veel rendement op omdat u uw huidige systeemhuispakket kunt opzeggen. Net als wij krijgt ook u de beschikking over een snelle, betrouwbare en beveiligde cloud omgeving. U voldoet direct aan alle wettelijke vereisten qua gegevensbescherming.

Geen investeringen in hardware meer en als spullen kapot gaan, heeft u binnen één werkdag vervanging. U kunt kiezen uit verschillende opties wat betreft hardware. Daarnaast heeft u de beschikking over een Windows server omgeving inclusief alle benodigde Microsoft 365 licenties.

Ook op afstand inloggen (waar ook ter wereld) behoort tot de opties, net als uw wifi accesspoints en printerbeheer. U heeft de mogelijkheid om aan te sluiten op onze ANVA omgeving en uw eigen assurantie software op te zeggen.

Een eventuele conversie naar deze omgeving is door ons al vaak gedaan en wij helpen u er graag bij. Totale ontzorging dus. Daarnaast hebben wij mogelijkheden om uw telefonie te integreren en kunt u gebruik maken van slimme digitale formulieren. Kortom, de modernste mogelijkheden binnen handbereik maar geen haast, dit kan ook stap voor stap.



Data analyse

U beschikt over veel belangrijke data. Data waar u veel mee kunt. Maar het draaien van selecties en Excel draaitabellen heeft niet uw interesse. Zeker niet iedere dag. U heeft bij voorkeur iedere ochtend de beschikking over alle benodigde informatie van uw portefeuille en klanten.

Welke klanten hebben veel schades? Hoe staat het met het aantal particuliere en zakelijke klanten? Hoe is de polisdichtheid? En welke facturen staan nog open? Maar ook: welke klanten vormen mijn top 50? Of welk klantsegment heeft de meeste opzeggingen? Hoe vaak is er de afgelopen maand gebeld met kantoor?

Wij hebben het allemaal beschikbaar voor u. Iedere ochtend bijgewerkt op een scherm bij u op kantoor, in een app op uw telefoon of in een e-mail in uw inbox. Daarnaast heeft u de mogelijkheid om nieuwsberichten, video's, buienradar, het weer of file informatie weer te geven. Op basis van uw wensen stellen wij uw data beschikbaar. Zo bent u altijd up to date en neemt u de beslissingen op basis van de juiste en meest actuele informatie.

Aantekeningen

Eerste gedachte bij deze module:

Argumenten voor deze module:

Argumenten tegen deze module:

Vragen over deze module:

Het afnemen van deze module is:

☐ Makkelijk ☐ Gemiddeld ☐ Moeilijk

Indicatie kosten module:	*Indicatie kosten besparing:*
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
Totaal	

Aantekeningen

Eerste gedachte bij deze module:

Argumenten voor deze module:

Argumenten tegen deze module:

Vragen over deze module:

Het afnemen van deze module is:

☐ Makkelijk ☐ Gemiddeld ☐ Moeilijk

Indicatie kosten module:	*Indicatie kosten besparing:*
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
Totaal	



Telefonie

Ondanks alle ontwikkelingen via social media merken wij dat klanten het toch nog heel fijn vinden om even snel met uw kantoor te kunnen bellen. Indien u kiest voor de HBH Telefooncentrale via de Module Telefonie zorgt u er voor dat uw telefoonoplossing weer helemaal up to date is. De HBH Telefooncentrale zorgt er voor dat uw medewerkers, ongeacht waar ze aan het werk zijn, de telefoon op kunnen nemen. Of dit nou thuis achter een laptop is, op kantoor, of in de auto onderweg naar een klant via de app op een mobiele telefoon.

Indien een klant belt zorgt de telefooncentrale er voor dat het klantdossier al op het scherm zichtbaar is. U weet dus al wie u aan de lijn krijgt. Bij doorverbinden naar een collega, wordt het klantdossier meegezonden. Ook kunnen de collega's van HBH op drukke dagen of tijdens vakantieperioden meedraaien in uw telefoonverkeer en uit uw naam de klanten helpen. Indien u kiest voor de Module Data analyse heeft u dagelijks inzicht in uw telefoonverkeer en ziet u gedurende het jaar waar de piekmomenten liggen.



Schade

Misschien wel de belangrijkste module in het kader van klantcontact. Het kan zijn dat u bij schade van één van uw klanten direct en snel wilt kunnen schakelen. Wij nemen de schademeldingen van uw klanten aan. Dit geldt zowel voor de polissen in de volmachten van HBH als voor de polissen die u bij provinciale verzekeraars heeft lopen. U heeft dus alle ruimte om u te focussen op de relatie met uw klant. Het is een comfortabel gevoel als u weet dat alle schades vlot en goed worden afgehandeld.

Uw klant spreekt direct met de schadebehandelaar en deze zorgt voor een snelle schadeafwikkeling uit uw naam.

Aantekeningen

Eerste gedachte bij deze module:

Argumenten voor deze module:

Argumenten tegen deze module:

Vragen over deze module:

Het afnemen van deze module is:

☐ Makkelijk ☐ Gemiddeld ☐ Moeilijk

Indicatie kosten module:	*Indicatie kosten besparing:*
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
Totaal	

Aantekeningen

Eerste gedachte bij deze module:

Argumenten voor deze module:

Argumenten tegen deze module:

Vragen over deze module:

Het afnemen van deze module is:

☐ Makkelijk ☐ Gemiddeld ☐ Moeilijk

Indicatie kosten module:	*Indicatie kosten besparing:*
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
Totaal	



Frontoffice

Onze medewerkers beantwoorden uw telefoongesprekken en e-mails. Zonder dat de klant het merkt. Wij nemen de telefoon op namens uw kantoor en versturen e-mails vanuit uw mailbox. Omdat uw zorgplicht steeds belangrijker is geworden, hebben wij afhankelijk van het segment van uw klant op vaste momenten contact. Wij sturen optioneel een digitale verzekeringscheck of nemen telefonisch contact op met uw klanten om alles door te nemen. Allemaal uit uw naam.

Zo zorgen wij samen dat het goed zit. Het bezoeken van klanten door onze adviseurs behoort ook tot de mogelijkheden. Sommige kantoren kiezen ervoor om (een deel van) hun zakelijke klanten direct door ons af te laten handelen. Anderen willen juist met zakelijke klanten aan de slag en kiezen ervoor om (een deel van) de particuliere klanten door ons te woord te laten staan. U merkt al, er is geen standaard oplossing. Voor iedere agent is er een passende oplossing mogelijk.



Boekhouding

Een strak ingerichte boekhouding is essentieel voor uw succes. Dagelijks uw cijfers up-to-date beschikbaar zodat u tijdig bij kunt sturen.
Deze module zorgt er voor dat uw boekhouding omgezet wordt naar de nieuwste boekhoudsoftware die rechtstreeks gekoppeld is met uw verzekeringsadministratie. U kunt de boekhouding realtime raadplegen op uw computer, telefoon of tablet. En heeft u toch nog een vraag, dan zijn de accountants van HBH altijd dichtbij. De jaarrekening is op deze manier een kwestie van een druk op de knop. Als deze in concept is opgemaakt dan bespreekt onze fiscalist ook nog met u welke fiscale mogelijkheden er zijn.

Tip! Indien u ook onze modules ICT en Data Analyse afneemt, kunt u dagelijks ook een fraaie update ontvangen met de belangrijkste kerngegevens uit uw boekhouding, gecombineerd met uw portefeuille informatie. Eenvoudig toch?

Aantekeningen

Eerste gedachte bij deze module:

Argumenten voor deze module:

Argumenten tegen deze module:

Vragen over deze module:

Het afnemen van deze module is:

☐ Makkelijk ☐ Gemiddeld ☐ Moeilijk

Indicatie kosten module:	*Indicatie kosten besparing:*
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
Totaal	

Aantekeningen

Eerste gedachte bij deze module:

Argumenten voor deze module:

Argumenten tegen deze module:

Vragen over deze module:

Het afnemen van deze module is:

☐ Makkelijk ☐ Gemiddeld ☐ Moeilijk

Indicatie kosten module:	*Indicatie kosten besparing:*
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
Totaal	



Backoffice

U heeft graag alle tijd voor uw klanten. U neemt de telefoon aan en stuurt e-mails. Periodiek neemt u contact op met uw klant om alles door te nemen. Dat gaat op een prettige manier en daar ligt de kracht van uw kantoor.

Daarnaast heeft u de werkzaamheden van de backoffice. Die draagt u graag aan ons over met deze module. Wij handelen uw aanvragen, wijzigingen en opzeggingen snel voor u af. Evenals de schades. Zowel provinciaal als volmacht. U ziet in uw systeem de actuele klantgegevens en wij werken deze voor u bij. Daarnaast verzorgen wij de rekening couranten met verzekeraars, prolongatie, facturatie en incasso voor u.

De polissen versturen wij vanuit uw omgeving naar uw klant. Dat kan per post of per e-mail. Wij houden enveloppen met uw logo op voorraad en printen uw briefpapier. Kortom, in contact met uw klant staat u zelf, maar de afwikkeling van uw administratie doen wij voor u. U kunt al uw tijd besteden aan de relatie met uw klant.



COMMUNICATIE

Aantekeningen

Eerste gedachte bij deze module:

Argumenten voor deze module:

Argumenten tegen deze module:

Vragen over deze module:

Het afnemen van deze module is:

☐ Makkelijk ☐ Gemiddeld ☐ Moeilijk

Indicatie kosten module:	*Indicatie kosten besparing:*
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
Totaal	



Huisstijl & Marketing

Met deze module helpen onze grafisch ontwerpers u met de mooiste logo's, websites, brochures, visitekaartjes, etc. Ook als u al jaren een fijne huisstijl heeft, maar u wenst deze net even wat op te frissen, kunt u bij de specialisten van HBH terecht. Ook een leuke actie met items om namens uw kantoor weg te geven aan klanten kunnen zij voor u bedenken. Al met al een eenvoudige manier om de uitstraling van uw bedrijf een extra boost te geven. Vaak is het handig om deze module af te nemen in combinatie met de social media module. Zo bent u on- en offline met dezelfde uitstraling aanwezig!



Social Media

Onze social media experts zorgen ervoor dat uw bedrijf gepast en professioneel op social media aanwezig is. Zij schrijven content, vragen uw goedkeuring en plaatsen vervolgens op uw accounts de juiste berichten. Ook houden ze social media in de gaten om eventuele leads direct aan u door te spelen. Aan u de keuze op welke social media kanalen u aanwezig wilt zijn.

Heeft u geen idee? Dat geeft niets, onze experts kunnen ook een eenvoudige strategie ontwikkelen. Zowel voor de beginner als de wat meer ervaren social media gebruiker.

Aantekeningen

Eerste gedachte bij deze module:

Argumenten voor deze module:

Argumenten tegen deze module:

Vragen over deze module:

Het afnemen van deze module is:

☐ Makkelijk ☐ Gemiddeld ☐ Moeilijk

Indicatie kosten module:	*Indicatie kosten besparing:*
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
Totaal	

Aantekeningen

Eerste gedachte bij deze module:

Argumenten voor deze module:

Argumenten tegen deze module:

Vragen over deze module:

Het afnemen van deze module is:

☐ Makkelijk ☐ Gemiddeld ☐ Moeilijk

Indicatie kosten module:	*Indicatie kosten besparing:*
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
Totaal	



Personeel-overname

Op een bepaald moment werken wij steeds intensiever met elkaar samen. De eerste successen zijn geboekt en u bent dik tevreden. Eigenlijk wilt u nog wel een extra module afnemen. Maar wellicht heeft u dan mensen over in uw organisatie? Ook daar hebben wij een oplossing voor.

Uw collega's die de over te dragen werkzaamheden uitvoeren, kunnen wij van u overnemen. Wellicht is er een mogelijkheid dat deze medewerkers voor een deel bij u op locatie kunnen blijven werken, terwijl ze bij ons in dienst komen. Samen met u en uw medewerkers maken wij hier een plan voor, waar iedereen een goed gevoel bij heeft. Zo profiteert u optimaal van de verregaande uitbesteding en kunt u direct de bijbehorende kostenbesparing realiseren.



HR

U heeft diverse medewerkers in dienst. Maar de training, motivatie en administratie hieromheen kost u veel tijd en heeft niet uw grootste interesse. Ook is de verzuim- en pensioenmaterie steeds complexer geworden. Onze HR-specialisten weten daar alles van.

Onze HR-module voorziet u van diverse tools. Denkt u hierbij aan up-to-date arbeidsovereenkomsten, salarisstroken, verlofregistratie en declaraties via een app en een pensioenportal. Binnen deze module kunnen wij ook ondersteuning bieden op het gebied van bijvoorbeeld plannen, coachen en beoordelen.

Indien gewenst kunnen wij voor uw medewerkers een online leeromgeving ontwikkelen in samenspraak met de HBH Academy; het opleidingsinstituut voor onze medewerkers en agenten. Of het nu gaat om kennis of om vaardigheden zoals klantvriendelijker opereren en werken met klantsegmenten; bij ons bent u aan het juiste adres.

Aantekeningen

Eerste gedachte bij deze module:

Argumenten voor deze module:

Argumenten tegen deze module:

Vragen over deze module:

Het afnemen van deze module is:

☐ Makkelijk ☐ Gemiddeld ☐ Moeilijk

Indicatie kosten module:	*Indicatie kosten besparing:*
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
€	€
Totaal	

Met elkaar de volgende fase in; samen bouwen aan de toekomst

Wij nemen u graag mee naar de eventuele volgende fase in onze samenwerking; van HBH Agent naar HBH Partner.

Soms ontstaat er meer dan alleen samenwerking. Bijvoorbeeld als u nadenkt over strategische groei, afbouw richting pensioen of het overdragen van (een deel van) uw portefeuille. HBH biedt maatwerkoplossingen die meebewegen met uw tempo en ambities.

Of u nu net gestart bent of al langere tijd samenwerkt, participatie is altijd vrijwillig en persoonlijk. Deze stap nemen wij alleen als het écht past en alleen samen.



3. Participatie

“Ik wist dat er iets moest veranderen, maar het moest wel bij mij passen.”

In deze volgende hoofdstukken leest u meer over hoe participatie bij HBH eruitziet, welke mogelijkheden er zijn en hoe andere agenten dit hebben ervaren.

Participatie

Samen bouwen aan de toekomst

Wat als u toe bent aan iets anders, maar uw klanten nog niet wilt loslaten? Voor steeds meer zelfstandig adviseurs is het een herkenbaar vraagstuk. U denkt na over de toekomst van uw kantoor, maar wilt uw relaties niet zomaar overdragen. HBH Serviceprovider biedt in dat geval een oplossing op maat: het HBH Partner programma. Geen alles-of-niets keuze, maar een geleidelijke overgang in uw eigen tempo.



“Het is een evolutie, geen revolutie.”

Bas Winnubst - Directeur HBH Serviceprovider

Van samenwerking naar participatie

Participatie begint zelden meteen met een overdracht. “Het begint altijd met vertrouwen,” vertelt Bas. “Vaak starten wij met een reguliere samenwerking. Een agent maakt gebruik van onze volmachten, leert ons kennen en ervaart hoe wij werken.”

Soms blijft het daarbij, maar als het goed voelt, groeit de samenwerking vaak vanzelf. “Een agent kan bijvoorbeeld taken uitbesteden zoals schadebehandeling of telefonie, structureel of tijdelijk, bijvoorbeeld tijdens vakanties,” legt Bas uit. “Dat geeft lucht en tegelijkertijd bouwen wij samen aan een relatie. Zo ontstaat er ruimte om, wanneer het moment daar is, te praten over de eventuele overdracht van (een deel van) de portefeuille.”

Die opbouw is bewust, zegt Bas. “Wij willen dat agenten hun portefeuille met een gerust hart kunnen overdragen. Op zo’n manier dat zij weten dat hun klanten goed zitten, nu en in de toekomst.”

Een logische vervolgstap

De reden om over een participatie na te denken is voor iedere agent anders. Sommige agenten willen meer vrije tijd, anderen richten zich liever volledig op een ander deel van hun bedrijf, zoals hypotheken. Er zijn ook agenten die nog geen opvolging hebben, maar wel willen nadenken over de toekomst. “In zulke gevallen bieden wij een traject waarbij een agent bijvoorbeeld nog vijf jaar betrokken blijft,” legt Bas uit. “In die periode profiteert hij mee van de groei, blijft hij in contact met zijn klanten en bouwt hij stap voor stap af. De volledige overdracht volgt pas wanneer het goed voelt.”

Geen afstand, maar samenwerking

Wat HBH anders maakt dan andere partijen? Volgens Bas is dat vooral de betrokkenheid. “Wij zijn geen grote overnameclub die alleen geïnteresseerd is in een 100% belang. Veel partijen zeggen: óf alles in één keer, óf niets. Bij ons kan het ook anders.” Hij vervolgt: “Omdat wij kleinschaliger zijn, kunnen wij echt tijd nemen voor zo’n traject. Dat maakt het mogelijk om de samenwerking individueel vorm te geven.” Die benadering zorgt voor een rustige, natuurlijke overgang. “Het is meer een evolutie dan een revolutie,” zegt Bas. “En precies dat maakt het voor klanten ook prettig.”

Zorg voor de klantrelatie

Bij elke overdracht staat het belang van de klant centraal. “Agenten hebben vaak jarenlang met hun klanten opgetrokken.” zegt Bas. “Die relatie wordt niet zomaar uit handen gegeven. De agent wil zeker weten dat zijn klanten ook na de overdracht goed geholpen worden.” Dat begrijpt HBH. “Wij nemen die zorg serieus. Daarom bouwen wij al tijdens het traject kennis op over de portefeuille van de agent.

En op het juiste moment maken wij samen de stap richting de klanten. Zij komen terecht bij ons eigen adviesbedrijf Endema Keijzers Verzekeringen, waar wij ze met dezelfde aandacht en betrokkenheid blijven bedienen.”

Omdat HBH klein en betrokken is, is er ruimte voor een persoonlijke benadering. “Wij kennen geen standaard format, maar een traject op maat. Zodat de agent, als het moment daar is, met een gerust hart kan zeggen: ‘nu is het goed.’”

En het resultaat? Een vloeiende overgang waarbij klanten zich nog steeds thuis voelen. “Het mooiste is,” zegt Bas, “dat de klanten nauwelijks iets merken van de verandering, behalve dat de service net zo goed blijft.”

Wat levert het op?

Volgens Bas is rust het sleutelwoord. “Agenten die met ons dit traject zijn ingegaan, geven terug dat het ruimte geeft. In hun hoofd, maar ook in hun agenda.”
Sommigen kiezen voor meer vrije tijd. Anderen richten zich juist weer volledig op hypotheken of advies. “Participatie betekent niet het einde van het werk, het betekent dat de agent ruimte krijgt om zijn werk opnieuw in te richten.”

En het contact met klanten blijft vaak bestaan. “Dat is het mooie: veel agenten blijven nog aanspreekpunt, in welke vorm dan ook. De samenwerking stopt niet, maar verandert.”

Twijfelt u nog?

“Dan nodig ik u vooral uit om met ons in gesprek te gaan,” zegt Bas. “Geen verplichtingen, geen druk. Gewoon een kop koffie en een goed gesprek over wat u zoekt.”



HBH Partner

Onze uitgangspunten

Deze reflecteren wie wij zijn en vormen de rode draad in onze participaties

Zelfstandig ondernemen met behoud van eigen identiteit

Uw lokale uitstraling en ondernemerschap blijft behouden, maar u heeft de onder-steuning van een sterke en regionale partner. Dit kan desgewenst volledig anoniem.

Groeien met een professionele partner

Wij gebruiken data-analyse om inzicht te krijgen in de operationele data zodat wij objectief kunnen meten of wij onderweg zijn naar een gezamenlijk doel. Wij helpen u sturen op efficiëntie, effectiviteit en kwaliteit van niet-klantgerichte activiteiten zoals HR, finance, marketing- en communicatie, overvoer volmacht, opzet commerciële acties etc.

Actieve betrokkenheid

U profiteert direct en uiterst voordelig van alle beschikbare modules en u geniet optimaal van besparingen door kosten van bijvoorbeeld verzekeringen, software en accountancy te delen.



DE ROUTE NAAR DE PARTICIPATIE

1

- [ ] Een vrijblijvend gesprek over participatie.

2

- [ ] Bezoek aan ons kantoor.

3

- [ ] Vervolggesprek n.a.v. kennismaking, bezoek en informatie tot nu toe.

4

- [ ] 1e beslismoment, tekenen geheimhoudingsovereenkomst en intentieverklaring.

5

- [ ] Verzamelen alle stamgegevens van het kantoor incl. bepalen cruciale cijfers.

6

- [ ] Inwinnen informatie HR, welke medewerker doet wat en hoe belangrijk is hij/zij?

15
- [ ] Samenstellen van het communicatietraject, zowel intern als extern.

16
- [ ] Trainingsdag op de hei met alle betrokken medewerkers om elkaar te leren kennen.

17
- [ ] Informeren van de bertokkenen.

18
- [ ] Voorbereiden van de technische conversie en keuze voor definitieve planning.

14
- [ ] Diner tot feestelijke ondertekening van de samenwerking en ontzorging.

13
- [ ] 2e beslismoment Definiteve samenwerking of niet?



19
- [ ] Eerste twee weken na de conversie is min. één medewerker van HBH fulltime op kantoor van de agent aanwezig.

20
- [ ] BIG BANG Het moment van de waarheid.



11
- [ ] Bespreken offerte en conceptovereenkomst op de laatste details.

12
- [ ] Bepalen van het tempo van aansluiten, incasso en samenstellen van de planning van overvoer.



10
- [ ] Heisessies om daadwerkelijke kosten/baten analyse uit te voeren en wensen te bespreken.

9
- [ ] Offerte en concept-overeenkomst opstellen voor jaarlijkse kosten van aansluiten.

7
- [ ] Bespreken stamgegevens, cruciale cijfers en wensen t.a.v. modules.

8
- [ ] Huiswerkfase voor aansluitende partij om alle kosten en besparingen in te schatten.

21
- [ ] Evaluatie na twee weken, na een maand en het kwartaal.

22
- [ ] Ieder half jaar een heisessie om de persoonlijke band te versterken en de agent te begeleiden.



23
- [ ] Ieder kwartaal een trainingsdag voor de medewerkers.

24
- [ ] Jaarlijks een teamdag om de medewerkers bij te laten praten met elkaar.



“Wij zijn binnen 45 minuten bij u.”



DE REGIO

De kracht van onze regio bij HBH Serviceprovider.

Binnen het DNA van HBH Serviceprovider is een essentiële waarde verankerd: persoonlijke benadering. Wij begrijpen dat succesvolle samenwerking gebaseerd is op directe interactie en verbinding. Daarom hebben wij bewust gekozen voor een regio die de basis vormt voor ons partnerschap.

Het gebied waarin wij actief zijn is op basis van de rijafstand vanuit ons kantoor. De keuze om onze activiteiten te concentreren binnen een straal van 45 minuten rijafstand van onze vestigingen is geen toeval. Het is een strategische beslissing om de persoonlijke band met onze aangesloten partners te versterken.

Met onze regio als middelpunt kunnen wij snel en efficiënt reageren op de behoeften van onze partners. Het stelt ons in staat om face-to-face meetings en heisessies te organiseren, waarin wij niet alleen zakelijke vraagstukken bespreken, maar ook persoonlijke ambities en doelen delen. Deze nabijheid draagt bij aan een gevoel van gemeenschap, waarin agenten geen nummers zijn, maar individuen met unieke uitdagingen en kansen.

Binnen 45 minuten rijafstand vinden wij niet alleen elkaar, maar ook een gemeenschappelijk doel: samen groeien, bloeien en de weg naar succes inslaan.

De regio van HBH Serviceprovider: Waar afstand wordt overbrugd en partnerschap wordt versterkt.

HET WOORD AGENT AAN H



Brian van den IJssel
HBH Partner

Ondernemen is keuzes maken, zo hielp HBH Serviceprovider mij

“Ik kreeg weer rust in m’n hoofd én plezier in m’n werk”

Brian van den IJssel heeft altijd een passie gehad voor financieel advies. Met zijn bedrijf Financieel Partners hielp hij klanten zowel met hypotheken als verzekeringen. Maar naarmate zijn kantoor groeide, merkte hij dat hij steeds meer tijd kwijt was aan administratie, polisbeheer en regelzaken.

“Ik hield me met zoveel dingen bezig dat ik nauwelijks meer toekwam aan het werk waar ik écht gelukkig van word: hypotheekadvies,” vertelt hij. “Ik wist dat er iets moest veranderen, maar het moest wel op mijn tempo.”

In HBH Serviceprovider vond hij de ideale partner. Wat begon met het uitbesteden van enkele modules, groeide uit tot een volledige participatie, waarbij HBH nu zijn verzekeringsportefeuille heeft overgenomen.

Alles tegelijk willen doen

“Ik heb altijd álles zelf gedaan,” zegt Brian. “Hypotheken, verzekeringen, financieel advies… voor zowel particulieren als ondernemers. Dat werkte prima, tot het op een gegeven moment gewoon te veel werd.”

“Als adviseur zeg je geen nee tegen nieuwe klanten,” vervolgt hij. “Maar ondertussen stapelen de taken zich op. Voor je het weet, ben je vooral bezig met systemen, administratie en wetgeving en komt het échte advieswerk in de knel.”

Brian merkte dat vooral de verzekeringskant hem opslokte. “Ik was zeker 60 tot 65 procent van mijn tijd kwijt aan polisbeheer, schadebehandeling en alle kleine vragen tussendoor.” Terwijl zijn hart ligt bij het begeleiden van mensen in grote financiële momenten. “De aankoop van een eerste woning, een scheiding die goed moet worden afgehandeld… juist die complexe situaties vind ik het mooist. Daar maak je echt het verschil voor iemand.”

Op zoek naar ademruimte

Via een zakenrelatie kwam hij in contact met Ed Keijzers van HBH. “Ik ben dat gesprek ingegaan met het idee: ik wil mijn portefeuille niet verkopen. Dat heb ik ook meteen gezegd.” Maar het gesprek voelde goed. Geen vaste route, geen haast, gewoon samen kijken wat er mogelijk was.

De samenwerking begon met het gebruik van de volmachten van HBH. “Dat gaf al zoveel lucht. Geen administratie meer over kleine wijzigingen, geen zorgen over provisieboekingen. Alleen dat al was een verademing.”

Schakelen als het nodig is

Toen het op kantoor plots extra druk werd door personele wisselingen, moest er snel geschakeld worden. “Binnen twee weken werd mijn volledige backoffice overgenomen,” vertelt Brian. “Telefoon, mailbox, backoffice, alles. Het werd direct geregeld en het liep soepel. Dat gaf zóveel rust.”

De samenwerking met HBH was al begonnen met het gebruik van de volmachten, maar door de acute situatie werden ook de aanvullende modules in één keer opgepakt. Pas later volgde de stap naar volledige overdracht van zijn verzekeringsportefeuille.

Geen afstand, maar samenwerking

Wat voor Brian het verschil maakt, is het persoonlijke contact. “Ik wil iemand kunnen bellen, samen een dossier bekijken, meedenken. Niet alleen een standaard ‘nee’, maar zoeken naar een oplossing. Als adviseur heb je die ruimte nodig.”
Bij eerdere samenwerkingen merkte hij dat dat contact soms verwaterde. “Partijen groeien, de lijnen worden langer. Bij HBH is dat anders gebleken. Het voelde als een warm bad.”

De stap naar overdracht

De beslissing om zijn verzekeringsportefeuille over te dragen voelde voor Brian uiteindelijk heel natuurlijk. “Wij werkten al intensief samen, ik wist hoe goed het ging. Dan voelt het als een logische stap.”

Ook de communicatie richting klanten werd zorgvuldig aangepakt. Alle klanten ontvingen een persoonlijke brief, samen met een kaart waarop zowel de vertrouwde gezichten van Financieel Partners als de collega’s van HBH te zien waren. “Wij wilden laten zien: dit is geen afscheid, dit is een uitbreiding van het team. En het mooie is: het voelde ook echt zo.”

En de reacties? “Eigenlijk geen één. En dat is misschien wel het mooiste compliment.”

Wat levert het op?

“Rust in m’n hoofd,” zegt Brian zonder aarzeling. “En het vertrouwen dat alles goed geregeld is. Ik kan weer bezig zijn met het werk waar ik goed in ben en plezier in heb. En als er toch een klant belt met een verzekeringsvraag, dan schakel ik gewoon met HBH. Het blijft samenwerken.”

De samenwerking is dus niet gestopt, maar veranderd. “Wij blijven elkaar versterken. Bij elke hypotheek hoort nog steeds een verzekering, en dat regelen wij samen. Klanten snappen dat. Ze weten dat het goed zit.”

Zijn advies voor andere kantoren?

“Blijf gewoon je eigen gevoel volgen.” Dat is de belangrijkste boodschap die Brian andere adviseurs wil meegeven. Hij weet hoe verleidelijk het is om alles zelf te blijven doen en hoe lastig het kan zijn om los te laten. “Wij zijn als ondernemers vaak eigenwijs,” zegt hij. “Maar je kunt niet blijven groeien én alles zelf blijven controleren.”

Volgens Brian draait het om het vinden van een partner die bij je past: geen afstandelijk loket, maar een partij die meedenkt, snel schakelt en jouw manier van werken begrijpt. Dat hoeft niet allemaal in één keer. Juist een samenwerking die rustig begint en met je meegroeit, werkt het best. Of je nu wilt groeien of juist afbouwen richting pensioen: als het goed voelt, durf dan de stap te zetten. Het levert je meer op dan je denkt.

“Ik wist dat er iets moest veranderen, maar het moest wel bij mij passen.”



Dimphy van Huizen
Schadebehandelaar

“Elke schade is maatwerk en dat maakt mijn werk zo uitdagend”

Dimphy van Huizen werkt al bijna dertig jaar in de verzekeringsbranche. Als schadebehandelaar bij HBH Serviceprovider is geen dag hetzelfde en dat is precies waarom zij haar vak zo mooi vindt.

“Ik weet nooit wat ik aantref als ik ‘s ochtends op kantoor kom. Het is altijd een avontuur.”

Dimphy werkt sinds 1996 in de verzekeringsbranche en heeft in de loop der jaren van alles gedaan: van binnendienst tot buitendienst, van hypotheken tot bedrijfsfinancieringen. Maar haar hart ligt toch bij schadebehandeling, het werk waar ze nog elke dag energie van krijgt. “Ik ben genetisch belast,” lacht ze. “Mijn opa had een assurantiekantoor, meerdere ooms en tantes zitten in het vak en zelfs mijn neef in Zwitserland doet schadebehandeling. Het zit gewoon in het bloed.”

Van geboorte tot overlijden

Wat het werk voor Dimphy zo leuk maakt? De veelzijdigheid. “Schadebehandeling gaat echt over alles wat kan gebeuren tussen geboorte en dood. Het is zó breed. De ene dag leer je alles over een dakbrand, de volgende over het injecteren van slappe bodemlagen met cement, ‘grouten’, had jij daar ooit van gehoord? Ik tot voor kort ook niet.” Juist die continue afwisseling maakt dat Dimphy zich blijft ontwikkelen. “Je moet razendsnel snappen wat er aan de hand is, de oorzaak achterhalen en dan een passende oplossing vinden. En dat allemaal binnen de spelregels van de polis.”

Werken vanuit vertrouwen

Binnen HBH is Dimphy nauw betrokken bij het verbeteren van processen. Zo denkt zij mee over het efficiënter maken van het schadeproces en het leggen van nieuwe contacten met herstellers. Maar haar echte passie ligt bij de dossiers zelf. “Ik kom hier om schades te behandelen. Daar ligt mijn hart.”

Wat haar werk bij een volmacht anders maakt dan bij een verzekeraar? “Bij een verzekeraar ben je vaak een nummertje. Je ziet de klant niet, spreekt de klant niet. Hier doen wij álles van begin tot eind en hebben wij direct contact met de klant of de agent. Dan weet je waar je het voor doet.”

Maatwerk voor elke agent

Ook richting de aangesloten kantoren speelt maatwerk een grote rol. “De ene agent wil dat wij alles rechtstreeks met de klant oppakken, de ander houdt liever zelf de regie. Soms verschilt het zelfs per dossier. En dat is prima, wij stemmen dat gewoon met elkaar af. Zolang wij het maar goed regelen.”

Goed regelen betekent voor Dimphy meer dan een dossier afsluiten. “Een schade afhandelen is iets anders dan een schade goed regelen. Dat laatste betekent: meedenken, vooruitkijken, soms net iets extra’s doen. Zoals een klant attenderen op een andere vloerkeuze na wéér een waterschade. Of adviseren over de oorzaak om herhaling te voorkomen.”

Snelheid en duidelijkheid

Wat agenten volgens Dimphy vooral merken in de samenwerking met HBH? “Rust. Als wij een schade oppakken, willen wij snel duidelijkheid geven. Klanten willen weten waar ze aan toe zijn. Dan is zelfs een ‘nee’ soms beter dan wekenlang wachten. Bovendien scheelt het veel rappelwerk, dat voorkomt frustratie bij iedereen.”

Zelf noemt zij het verschil tussen ‘iets afhandelen’ en ‘iets oplossen’ het grootste onderscheid in haar werk. “Het spel is van tevoren bepaald: wat is wel en niet verzekerd. Maar binnen die regels is vaak meer mogelijk dan je denkt, zeker als je goed luistert, doorvraagt en meedenkt.”

Persoonlijk en dichtbij

HBH wil dichtbij zijn. Persoonlijk, betrokken en oplossingsgericht. Hoe ziet Dimphy dat terug in haar werk? “Korte lijntjes. Wij mailen of bellen rechtstreeks met de klant of agent. Dat contact maakt samenwerken zóveel makkelijker en het wordt ook echt gewaardeerd.”

Zelf krijgt zij daar ook veel voor terug. “Ik heb weleens bloemen gehad. En een prachtige brief van een klant. Die noemde me zijn ‘Miracle Lady’. Ja, dat vond ik wel een compliment.”

En als je het haar vraagt...

Wat kan een agent verwachten als hij ook zijn schadebehandeling aan HBH overdraagt? “Minder administratieve rompslomp. Een betrokken schadebehandelaar die snel schakelt. En altijd maatwerk, zowel voor de agent als voor de klant.” En als Dimphy haar werk in drie woorden moet omschrijven? “Avontuurlijk, spannend en uitdagend,” zegt ze zonder aarzeling. “Geen dag is hetzelfde. En dat maakt dit werk voor mij nog steeds elke dag leuk.”

“Laten wij met z’n allen blijven zorgen dat iedereen krijgt waar hij recht op heeft,” aldus Dimphy.

DATA GEEFT RICHTING

POWER BI ALS SLIMME COPILOOT VOOR UW PORTEFEUILLE

Als HBH Partner kiest u ervoor om uw volledige portefeuille, provinciaal én volmacht, onder te brengen bij HBH Serviceprovider. Zodra uw klant- en polisgegevens in ons ANVA-systeem staan, profiteert u direct van onze krachtige Power BI dashboards.

Met Power BI wordt complexe data omgezet in overzichtelijke, interactieve rapporten. U krijgt realtime inzicht in wat er speelt binnen uw portefeuille, ontdekt trends, signaleert risico's en ziet commerciële kansen.

Transparantie is belangrijk in een organisatie. Samen maken wij data niet alleen inzichtelijk, maar vooral bruikbaar, om te sturen op groei, continuïteit en klanttevredenheid.

Realtime inzicht

Altijd zicht op de actuele samenstelling van uw portefeuille, inclusief premieomzet, schadeverloop en productverdeling.

Slimme signalering

Herken klanten die dreigen weg te vallen, zie opvallende trends en speel sneller in op veranderingen.

Focus op kansen

Ontdek klantgroepen met potentieel voor cross-sell en up-sell en vergelijk provinciale en volmachtproductie moeiteloos.

Samen sturen op resultaat

Uw dashboards worden afgestemd op uw wensen. Indien gewenst kunnen wij periodiek met elkaar sparren.

"Altijd grip op uw portefeuille"





Anita Rumping
Teamleider Acceptatie

“Niet alle aangeboden risico’s passen binnen de richtlijnen, maar vaak is er tóch een oplossing”

Anita Rumping is sinds juni 2024 teamleider van Team Acceptatie bij HBH Serviceprovider. Met jarenlange ervaring in de verzekering- en volmachtbranche weet zij precies hoe belangrijk het is om verder te kijken dan de standaardregels. “Ik vind het leukste aan mijn werk dat ik samen met agenten en volmachtgevers kan zoeken naar mogelijkheden. Je kunt niet alles verzekeren, maar er is vaak meer mogelijk dan je denkt.”

“Het persoonlijke contact en het meedenken, dát maakt ons anders.”

Van gedeelde baan tot volmacht

Anita rolde al jong de verzekeringswereld in. Na haar mbo-opleiding startte zij bij een bank en ontdekte daar haar interesse in verzekeringen. Na een periode thuis bij de kinderen, stapte ze via een verrassende kans opnieuw de verzekeringswereld in. “Mijn buurvrouw had een baan voor vier dagen, maar wilde er maar twee werken. Ze vroeg of ik de andere twee dagen wilde invullen. Zo hebben we samen één functie ingevuld bij een klein assurantiekantoor. Het was echt deeltijd “avant la lettre”, lacht ze.

Het kantoor groeide hard en startte zelfs een volmachtbedrijf. Daar voelde Anita zich helemaal op haar plek. “De advieskant vond ik leuk, maar het volmachtwerk trok me meer. Risico’s beoordelen, variatie in je werk, sparren met agenten en volmachtgevers, dat past bij mij.”

Meedenken in plaats van afwijzen

Als acceptant ziet Anita dagelijks dossiers langskomen die niet altijd binnen de standaardrichtlijnen vallen. “Accepteren is in de basis “ja” of “nee” zeggen op basis van de richtlijnen van de volmachtgever. Maar meedenken betekent vooral kijken naar wat er wél kan. Soms is een hoger eigen risico de oplossing, of een beperktere dekking. En soms is het even bellen met de volmachtgever: dit is de situatie, kunnen we hier iets mee?”

Dat persoonlijke contact maakt volgens haar het verschil. “Grote volmachtbedrijven werken vaak heel strak via systemen. Bij HBH zijn de lijnen kort. Je spreekt elkaar vaker en daardoor kan je ook meer voor elkaar krijgen. ”

Samen puzzelen voor de klant

Voor Anita staat de klant altijd centraal. “Ik heb zelf ook aan de advieskant gewerkt en weet daardoor hoe belangrijk het is dat een oplossing echt bij de klant past. Het gaat niet alleen om de laagste premie, maar om goede voorwaarden en zekerheid. Je moet dus altijd zoeken naar de beste balans.”

Ze geeft een voorbeeld: “Laatst ontvingen wij een offerteverzoek voor een leegstaand pand. Verzekeraars zijn daar meestal niet happig op. Maar door persoonlijk overleg met de volmachtgever kon ik toch een passende oplossing regelen. Niet standaard, wel maatwerk. Dat is prettig, voor de agent én uiteindelijk voor de klant.”

De kracht van korte lijnen

“Wat agenten het meest waarderen? Dat we snel reageren, eerlijk zijn en altijd bereikbaar,” legt Anita uit. “Je wilt niet dat iemand weken moet wachten op een offerte of een antwoord. Daarom schakelen wij snel. En als iets langer duurt, zijn we daar eerlijk over. Dat persoonlijke contact en dat meedenken, dát maakt ons anders.”

Met voldoening naar huis

Wanneer ga je met een goed gevoel naar huis? “Eigenlijk bijna elke dag,” zegt ze glimlachend. “Zolang de systemen meewerken natuurlijk. Maar vooral als ik samen met agenten en volmachtgevers oplossingen heb gevonden en dossiers verder heb gebracht. “Nee” is ook een antwoord, maar als je dat goed kunt onderbouwen, hebben mensen daar begrip voor.”

Voor de toekomst heeft Anita een duidelijke wens: “Dat we samen HBH Serviceprovider verder laten groeien en een nog belangrijkere speler worden in de markt.”

“Ruimte om te denken, ruimte om te helpen”

HBH ACADEMY

Samen leren, samen groeien

Bij HBH Serviceprovider geloven wij dat blijvende ontwikkeling de sleutel is tot kwaliteit. Daarom hebben wij in 2019 de HBH Academy opgericht: ons eigen platform voor kennisdeling, training én ontmoeting. Hier ondersteunen wij zowel onze medewerkers als aangesloten agenten bij het versterken en up-to-date houden van hun vakkennis.

Of het nu gaat om nieuwe wet- en regelgeving, actuele thema's in de markt of opkomende technologieën zoals AI: via de HBH Academy zorgen wij ervoor dat iedereen goed geïnformeerd is en klaar voor de toekomst.

Voor én door professionals
De trainingen zijn praktisch, relevant en ontwikkeld met input van onze eigen specialisten. Denk aan onderwerpen als:

- Schadebehandeling en acceptatiecriteria
- Efficiënt werken met ANVA en HBH Select
- Klantcommunicatie en zorgplicht
- Trends zoals data-analyse en kunstmatige intelligentie

Wat kunt u verwachten?
Wij organiseren regelmatig webinars, kennissessies op locatie en interactieve workshops. Zo maken wij leren toegankelijk én leuk. Maar de HBH Academy is méér dan alleen kennis opdoen. Het is ook een plek om collega-agenten te ontmoeten, ervaringen te delen en ideeën uit te wisselen. Die verbinding versterkt niet alleen uw eigen praktijk, maar ook het netwerk van betrokken en professionele kantoren waar HBH trots op is.

Leren in vertrouwen
De HBH Academy is daarmee een plek waar groei, vertrouwen en samenwerking samenkomen. Want als onze mensen en partners sterker worden, worden wij dat als organisatie ook.



HBH Serviceprovider wordt gezien als één van de leidende partijen in de markt op het gebied van wetgeving, compliance en datakwaliteit

“Dikke complimenten vanuit ons.”

“Jullie zijn een voorbeeldkantoor, ik zou willen dat iedereen het zo aanpakt. Jullie staan bij ons in de top 2!”

“De persoonlijke aandacht die jullie geven, maakt echt het verschil!”

“Wij zijn erg blij met de manier waarop jullie omgaan met de WRV.”

“Jullie hebben alles zeer goed op orde, dat komen wij weinig tegen.”

“De communicatie met jullie verloopt altijd snel en duidelijk, dat maakt samenwerken heel prettig.”

HBH door de jaren heen

Van belangrijke samenwerkingen tot de oprichting van onze HBH Academy, elk jaar markeert een nieuw hoofdstuk. Geen grote sprongen, maar een constante ontwikkeling, altijd met het oog op persoonlijke service en duurzame relaties.

1946 → **Heden**

Waar het allemaal begon

In 1946 begon het allemaal. Ons assurantiekantoor in Haarlem werd opgericht. Een klein kantoor waar persoonlijk contact centraal staat.

Ons kantoor in Haarlem



>1968

Eigen volmacht

Met de groei van het kantoor kwam ook de behoefte om processen sneller, beter en directer te regelen voor klanten. In 1968 ontving ons kantoor een eigen huisvolmacht. Een belangrijke mijlpaal!

We groeien door!

>2012

Van huisvolmacht naar serviceprovider

Wij willen graag onze volmachten delen met andere kantoren.

En dat met persoonlijke samenwerkingen!

>2025

Verhuisd naar Florapark

Vandaag de dag zitten wij met het hele team in een prachtig pand aan het Florapark in Haarlem. HBH is uitgegroeid tot een moderne serviceprovider met een sterke identiteit, korte lijnen en oog voor detail. En ook al is er veel veranderd in de branche: onze missie is nog altijd hetzelfde.

Ons prachtige kantoor in Haarlem



En nu verder?

Wij bouwen graag aan een sterk netwerk. Liever 50 intensieve samenwerkingen dan 100 losse lijntjes. Wij zoeken verbinding met kantoren die, net als wij, geloven in duurzame groei, wederzijds vertrouwen en persoonlijk contact.

Tegelijkertijd kijken wij vooruit. Digitalisering en nieuwe technologieën zoals AI bieden kansen die wij zeker willen benutten. Maar altijd met oog voor de menselijke maat. Want bij HBH geloven wij dat de kracht zit in de combinatie van slimme ondersteuning én oprechte betrokkenheid.

Onze reis is nog lang niet klaar. En wij gaan graag samen verder.

Vragen?

Neem gerust contact met ons op!

Telefoon: 023 - 760 25 55
E-mailadres: info@hbhserviceprovider.nl
Bezoekadres: Florapark 4, 2012 HK Haarlem

Maak een afspraak via onze website.

Een gesprek begint met een kopje koffie.





“De agenten kennen en goed bedienen is een gezamenlijk doel, een tevreden agent zorgt dat veel in de organisatie goed gaat.”

Bas Winnubst