



Glenn
Nuytemans

NOODZAKELIJKE MEERWAARDE

Glenn Nuytemans had als veiligheidsingenieur nooit kunnen vermoeden dat hij in de verzekeringswereld zou belanden. Snel daarna werd hij verantwoordelijk voor veiligheid en verzekeringen bij de Randstad-groep, de grootste privé-werkgever van België. Toen was er eigenlijk één constante vraag: wat is de meerwaarde van de makelaar in het beheer van verzekeringen? Vanuit deze ruime ervaring en sterke overtuiging dat het beter kan, nodigt Glenn Nuytemans KMO's uit om de meerwaarde te ontdekken.

Risicoanalyse als basis

“De basis van onze werkwijze is de analyse van uw risico's”, zegt Glenn Nuytemans. “Wij bekijken ook huurcontracten, de car policy, contracten met ICT leveranciers, algemene voorwaarden ... Het afsluiten van een verzekering is maar één van de vele mogelijkheden om met uw risico's om te gaan. Door onze specialisatie en expertise hebben we meer te bieden dan de makelaar die 90% van de tijd bezig is met particuliere klanten. En we doen ook beter dan de grote makelaarskantoren die vaak niet 24/7 bereikbaar zijn of niet de KMO-spirit in zich hebben. We gaan steeds bij onze klanten op bezoek. We zijn dus niet geografisch beperkt. Als klant levert het in eerste instantie tijdwinst op, en voor

ons is het een goede manier om de voeling met de klant te behouden en veranderingen in de activiteiten (en dus risico's) te detecteren.”

Totale onafhankelijkheid

Glenn Nuytemans: “Totale onafhankelijkheid is een basiswaarde die we hoog in het vaandel dragen. We waken erover dat voor elke klant de beste oplossing kan worden aangeboden, en dat kan dus telkens via een andere verzekeringsmaatschappij zijn. Preventie is een USP. De ruime expertise op dit domein stellen we ter beschikking als onderdeel van de dienstverlening. Bedrijven met behoorlijk wat risico's zijn dan ook de bedrijven waar we de grootste added value kunnen genereren.”

KMO-Assur

Kapelsesteenweg 260,
2930 Brasschaat