



PERSBERICHT

Wervingsactie voor nieuwe donateurs Doe Een Wens

Ede, 10 september 2007 – Vanaf september verstuurt RVS een speciale 'Doe Een Wens Welkomstmailing' aan nieuwe klanten. In deze mailing biedt RVS elke nieuwe klant de mogelijkheid om een jaar lang gratis donateur te worden van Doe Een Wens. Het donateurschap komt op naam van de klant en RVS neemt de bijdrage voor haar rekening. De klanten die donateur worden, ontvangen 4 keer per jaar de Wenskrant. Dit is een uitgave van Doe Een Wens waarin reportages staan van wensen, die mede dankzij alle donateurs in vervulling zijn gegaan.

De belangrijkste doelstellingen van RVS als hoofdsponsors van Doe Een Wens zijn; het werven van nieuwe donateurs en de naamsbekendheid vergroten. RVS CEO Roland Boekhout: "Veel bedrijven en instellingen bieden nieuwe klanten welkomstcadeaus aan. Wij vinden ons welkomstgeschenk een mooi alternatief, omdat we op deze manier veel mensen kennis kunnen laten maken met Doe Een Wens. Natuurlijk hopen we dat ze na een jaar het donateurschap zelf gaan verlengen"

Doe Een Wens is zeer verheugd over deze actie. "Wij hebben nieuwe donateurs nodig omdat we dankzij hen nog meer wensen in vervulling kunnen laten gaan. Wij zijn dan ook ontzettend blij met deze actie van RVS en hopen dat heel veel nieuwe RVS klanten de antwoordcoupon naar ons opsturen en straks ook vaste donateur worden", aldus Harmienke Kloeze, directeur van Doe Een Wens Stichting Nederland.

RVS is sinds 2005 hoofdsponsor van Doe Een Wens, de stichting vervult de liefste wensen van kinderen met een levensbedreigende ziekte tussen de drie en de achttien jaar. Het donateurschap dat RVS aanbiedt vervalt na een jaar. De klanten die hebben ingestemd met de actie, door de antwoordkaart terug te sturen, worden na tien maanden nagebeld door vrijwilligers van RVS om te informeren of zij het donateurschap op eigen kosten willen voortzetten. RVS hoopt met deze actie veel nieuwe donateurs aan te brengen waardoor er nog meer kindwensen vervuld kunnen worden.

RVS is een van de grotere Nederlandse financiële dienstverleners met eigen adviseurs in loondienst (950). RVS geeft persoonlijk financieel advies bij klanten thuis en richt zich op pensioenen, verzekeringen en hypotheek. Het bedrijf heeft al meer dan 165 jaar ervaring en bedient 1.4 miljoen particuliere klanten. RVS is onderdeel van de ING Groep waardoor RVS haar klanten een optimale kwaliteit van producten en dienstverlening kan bieden.

noot voor de redactie (niet ter publicatie):

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Godelieve Janssen, woordvoerder van RVS, telefoon (0318) 66 34 56 of (06) 55871347, e-mail Godelieve.Janssen@mail.rvs.nl