

Hoewel een assurantie-kantoor een enigszins stoffig imago kan hebben, profileert Michel Verschoor uit Montfoort zijn bedrijf als snel, dynamisch en innovatief. “Door de opkomst van internet en steeds aangepaste sociale regelgeving verandert er enorm veel op financieel gebied. Ik ben altijd goed geïnformeerd en bied mijn klanten meermalen per jaar persoonlijk advies op maat.”



## INTERVIEW

# VERSCHOOR ASSURANTIËN durft concurrentie wel aan

Michel Verschoor heeft rond zijn twintigste nog geen flauw idee wat hij met zijn leven wil doen. Daarom besluit hij eerst in het bedrijf van zijn vader te gaan werken, dat vanaf 1979 verzekeringen aanbiedt aan particulieren en ondernemers. “Ik ben in 1983 ingestapt en heb er al snel de makelaardij en het hypotheekwezen bij betrokken. De makelaardij leek me interessant: ik houd van het proces van onderhandelen en vind het leuk om bij andere mensen binnen te kijken.” Spoedig blijkt dat Verschoor niet alleen maar wil ‘makelen’. “Juist de combinatie van het makelaarsvak en de financiële dienstverlening maakt het boeiend. Een makelaar is van oudsher transactiegericht. In het verzekeringswezen handel je juist cliëntgericht. Ik vind het uitdagend om een ingewikkelde hypotheek rond te krijgen of een gedupeerde ondernemer te begeleiden nadat in zijn bedrijf een grote schade is voorgevallen.”

*“Ik ken de klant en zijn situatie persoonlijk”*

### BETER DAN EEN BANK

Verschoor Assurantiën verzekert al het denkbare op zowel zakelijk als particulier gebied: onroerend goed, goederen, inventaris, derving van inkomsten, personeel en transport. “De tientallen verzekeraars waarmee ik samenwerk stellen op basis van een risicoprofiel voorwaarden en een premie voor. Ik leg de beste voorstellen voor aan de klant en ben in het gehele traject het eerste en enige aanspreekpunt. De klant weet meestal niet eens waar hij is verzekerd. Ik werk volstrekt onafhankelijk, maar weet inmiddels natuurlijk welke verzekeraar het beste bij welke branche past of waar de voorwaarden het scherpst zijn.” Verschoor durft de uitdaging met grote kantoren wel aan. “Ik moet het hebben van een goede relatie met de klant. Daarom doe ik er alles aan om deze in stand te houden. Bovendien ken ik hem en zijn situatie persoonlijk: wel zo prettig als je onverhoopt een beroep moet doen op je verzekering.”

### HYPOTHEEK

Verschoor Makelaardij heeft in de afgelopen twee jaar bijna alle dertien kavels van Klein Heeswyck verkocht, het meest recente nieuwbouwproject van Montfoort. Ook sluit hij hypotheek af, soms bij huizen die hij zelf aankoopt. “Een hypotheek sluit je voor een lange periode af. Daarom vind ik het leuk om met starters te gaan zitten en al hun opties te bekijken. Het is de kunst om het niet te spannend of onbegrijpelijk te maken, maar het vooral heel eenvoudig te houden.”



Hoogstraat 10-12  
3417 HC Montfoort  
T 0348 - 47 18 23  
info@verschoorassurantien.nl  
www.verschoorassurantien.nl