

Joost Pothuis en Marcel Munter directie van  
Wijzer Assurantiën B.V.

Editie

63



## Via een tussenpersoon is de klant pas echt verzekerd

**B**ij een klantbenadering vragen wij ons een aantal zaken af. Bijvoorbeeld hoe Assurantiekantoor Wijzer de klant het beste van dienst kan zijn. Waarom schakelt de klant ons als tussenpersoon in en doet niet zelf rechtstreeks zaken met bijvoorbeeld een verzekeringsmaatschappij of een bank. Het antwoord is dat Assurantiekantoor Wijzer een onafhankelijk advies geeft aan zowel particulieren als bedrijven op het gebied van verzekeringen, hypotheek, pensioenen, sparen en beleggen. We wenden onze ervaring, kennis, creativiteit aan om op professionele wijze uit tal van aanbieders en producten voor de klant de juiste oplossing te kiezen of te creëren zegt mede-directeur Marcel Munter.



### Onafhankelijk

Wij zijn geen eigendom van een verzekeringsmaatschappij, vervolgt Joost Pothuis, en bemiddelen voor een groot aantal verzekeraars zoals ASR, De Goudse, Unigarant en AEGON. Ook op hypotheekgebied kunnen wij voor diverse maatschappijen bemiddelen en hebben speciale tarieven van meerdere banken zoals Florius, Westland Utrecht, ABN-AMRO en ING.

### Kennis

Met de aanwezigheid van diverse vakdiploma's voldoen wij ruimschoots aan de eisen die de wet voorschrijft. Binnen ons team wordt het kennisniveau steeds naar een hoger plan getild. Ook nieuwe ontwikkelingen volgen we op de voet en we spelen hier actief op in.

### Creativiteit

Dit blijkt wel uit onze correspondentie wanneer de klant met ons zaken doet. Een persoonlijk, zo min mogelijk standaard advies. Dat betekent

het zoeken naar een verzekeringsoplossing om aan alle wensen van de klant tegemoet te komen.

### Wij zijn aan het werk voor de klant!

Binnen ons kantoor is zeer veel kennis en ervaring aanwezig op het gebied van alle particuliere- en zakelijke verzekeringen, hypotheek en pensioenen. Dat klinkt door in onze advisering en begeleiding, waardoor de klant meer rust en een beter overzicht heeft. En wie zal er harder en professioneler voor de klant knokken dan wij, in geval van schade?

### Zakelijke markt

Voor wat betreft de zakelijke markt richten wij ons vooral op het midden- en kleinbedrijf. Gezien de grootte van ons kantoor is dat niet verwonderlijk. Pensioenen, employee benefits (o.a. arbeidsongeschiktheidsverzekering), inventarisverzekeringen, winkelgeldverzekeringen

een goed verzekerd wagenpark (collectiviteit), CAR-verzekeringen. Het is slechts een kleine greep uit het grote aanbod waarover de klant over adviseren.

### Dias gebruiker

Tijdens de remote demo vonden wij Online Pro een geweldig pakket. Voordeel was ook dat er een Dias conversie aanwezig was. De aanpak van Online Software is geheel anders dan Unit4. Zij blijven klantgericht werken zonder extra kosten in rekening te brengen. Een stukje "fair play" wat wij ook richting onze klanten uitdragen. Wij zijn bijzonder tevreden over Online Pro.

## Wijzer

Assurantiën B.V.

Parkweg 27  
2585 JH Den Haag

☎ 070-3634932

✉ info@wijzer  
assurantiën.nl

- Oppericht op 26-11-'98
- Aantal medewerkers 5
- Aantal relaties 2.200
- Aantal polissen 6.000
- Dienstverlening:
  - Hypotheek
  - Makelaardij
  - Verzekeringen
  - Pensioenen
  - Sparen en beleggen

