

## GOED VERZEKEREN KOST GELD, MAAR KAN KAPITALEN SCHELEN

Totaal verzekeringsconcept voor de welgestelde particulier

### VERZEKEREN IS EEN NOODZAKELIJK KWAAD, WAARBIJ HET GAAT OM DE BESTE PRIJS, DE BESTE DEKKING ÉN DE BESTE DIENSTVERLENING.

**P**aardekooper Private Insurance maakt dat mogelijk met een totale verzekeringsoplossing voor de meer welgestelde particulier, de ondernemer (DGA) en zijn bedrijf. Wie mooie bezittingen heeft (bijvoorbeeld een vrijstaande villa, diverse auto's, kunst, sieraden of boot) wil een verzekeringsoplossing die daarop aansluit. Voor welgestelde particulieren is Paardekooper dé partner gespecialiseerd in het verzekeren van deze bezittingen.

#### TOTAALRELATIES

“Wij richten ons specifiek op het hogere particuliere marktsegment”, vertelt eigenaar en oprichter Eduard Paardekooper. “Doorgaans zijn onze cliënten ondernemer, hebben een bedrijf of bezitten onroerend goed. Vaak zijn ze - zonder zich er bewust van te zijn - de reguliere banken en verzekeraars ontgroeid, zowel de standaardproducten als de standaarddienstverlening. Internet biedt vaak ook geen oplossing. Vanaf dat moment pakken wij het op.”

#### SPECIALISATIES

Het kantoor kent behalve het totaalconcept ook diverse specialisaties. Verzekering van (bijzonder) onroerend goed is een duidelijke pijler. Zo is het kantoor marktleider op het

gebied van verzekeren van (rietgedekte) villa's, landhuizen en woonboerderijen. Het verzekeren van (monumentale) herenhuizen en grachtenpanden valt tevens binnen de specialisaties. “Maar ook vakantiehuizen in het buitenland kunnen vanuit Nederland uitstekend verzekerd worden”, zegt Thomas Paardekooper, representant van de tweede generatie in het bedrijf. “Daarnaast verzekeren we veel zakelijk onroerend goed, zoals kleine tot grote onroerendgoedportefeuilles.”

#### FAMILIEBEDRIJF

Het familiebedrijf, gevestigd in Bilthoven, heeft inmiddels ruim een kwart eeuw ervaring in deze nichemarkt en een team van twintig medewerkers. “*We do not want to be the biggest, but being the best is good enough*”, vertelt HR-manager Dioni Paardekooper, de oudste dochter van de eigenaar. Het kantoor hecht grote waarde aan een persoonlijke relatie met haar cliënten. “Wij bezoeken iedere nieuwe klant zelf”, benadrukt Paardekooper senior. “Dit wordt gewaardeerd en is vaak de start van een jarenlange relatie.”

#### FORSE PREMIEBESPARING BIJ TOTAALVOORSTEL

Dikwijls zijn verzekeringen in de loop der jaren afgesloten bij verschillende banken, intermediairs of (internet)verzekeraars. Thomas Paardekooper: “het overzicht ontbreekt vaak, onbewust is men daardoor bijvoorbeeld al jaren dubbel verzekerd, onderverzekerd of voor bepaalde zaken zelfs helemaal niet verzekerd.” Paardekooper junior legt uit: “We maken een duidelijk overzicht van alle lopende verzekeringen. Dit werkt zeer verhelderend. Vervolgens doen wij een voorstel om de gehele verzekerings situatie te optimaliseren. Een totaalvoorstel levert veelal een aanzienlijke premiebesparing op, dit in combinatie met zelfs betere dekkingen. Nieuwe relaties denken nogal eens: ‘Dit had ik jaren geleden al moeten doen!’ Cliënten

zijn gecharmeerd van onze aanpak. Frequent krijgen we het verzoek deze ‘verzekeringsscan’ ook uit te voeren voor hun bedrijf of bevriende ondernemers.

#### UNIEK SAMENWERKINGSVERBAND

Paardekooper Private Insurance is mede-initiatiefnemer van het Private Insurance Network. Dit betreft een uniek samenwerkingsverband van vijf gespecialiseerde verzekeringskantoren, gevestigd in zowel Nederland als België.



Paardekooper Private Insurance  
030 - 303 21 22 (direct)  
tpaardekooper@paardekooper.net  
www.paardekooper.net