

Industrierversicherung: Ganzheitliche Spezialisten sind gefragt

partner content

Weil die Wünsche der Kunden wachsen, müssen Versicherungsmakler ihr Angebot stetig erweitern und zugleich das Vertrauen der Versicherten bewahren.

Stabilität, Kontinuität und Vertrauen – diese drei Begriffe sind von überragender Bedeutung für Kunden, die einen Partner suchen, dem sie die Absicherung ihrer Risiken anvertrauen möchten. Das gilt in besonderem Maße in solch hoch unsicheren Zeiten wie aktuell. Der Versicherungsmakler sollte sich als Vertrauter seiner Kunden in allen Versicherungsangelegenheiten verstehen, und zwar auf regionaler Ebene genauso wie auf globaler. Die Kunden müssen sich auf eine herausragende Fachexpertise, Schnelligkeit und eine 24/7/365-Erreichbarkeit verlassen können. Schließlich vertrauen sie ihrem Dienstleister neben der Absicherung aller potentiell versicherbaren Risiken ihres Unternehmens auch teilweise die eigene Vorsorge sowie die Absicherung der Beschäftigten an.

Weil die Kundenwünsche in der Vergangenheit kontinuierlich gewachsen sind, muss sich der Partner in Versicherungsangelegenheiten als ganzheitlicher Spezialist für Versicherungslösungen, Risikomanagement, betriebliche Altersvorsorge, Credit Management und Kautionsmanagement präsentieren. Und das möglichst global, insbesondere dann, wenn das Kundenportfolio vom Gewerbetreibenden bis hin zum weltweit tätigen Konzern reicht. Durch die Globalisierung sind internationale Versicherungsprogramme für viele Unternehmen, auch für kleinere Familienbetriebe mit internationalen Absatzmärkten, heute unverzichtbar. So begleitet der Freiburger Versicherungsmakler SÜDVERS mit insgesamt 15 Standorten in Deutschland und Österreich das internationale Geschäft als auch die internationale Expansion seiner Kunden. Mit SÜDVERS International und dem WBN – Worldwide Broker Network hat SÜDVERS ein Netzwerk aus über 110 Partnerbetrieben in über 100 Ländern weltweit. WBN ist darüber hinaus das größte Netzwerk familiengeführter Versicherungsmakler weltweit. Sie verfügen über mehr als 18.000 Mitarbeiter und verantworten ein Gesamtprämienvolumen von 61 Milliarden US-Dollar. Zur Betreuung vor Ort stehen dadurch weltweit erfolgreiche, inhabergeführte und unabhängige Maklerunternehmen bereit. Neben der internationalen Expertise ist für die Kunden auch die



„Die Kunden sollten sich bei ihrem Partner darauf verlassen können, die komplette Absicherung ihrer versicherbaren Risiken aus einer Hand zu bekommen.“



Florian Karle,
Geschäftsführender
Gesellschafter

tatsächliche Betreuungs- und Beratungsnähe wichtig. Aus diesem Grund legt SÜDVERS Wert auf eine dezentrale Organisation. Denn so können die Kunden immer persönlich beraten werden.

Wenn der Makler auch noch selbst, wie SÜDVERS als Familienunternehmen in 2. Generation, Unternehmer ist, erweist sich das als großer Vorteil für die Kunden. Auf Augenhöhe, von Unternehmer zu Unternehmer, versteht man die Positionen und individuellen Bedarfe der Kunden besser. Darüber hinaus teilt man gleiche Werte und Erfahrungen aus dem Unternehmertum. Ein solches Unternehmen kann zudem unabhängig gegenüber Banken, Investoren und Versicherern auftreten und ist ausschließlich dem Wohl der Kunden verpflichtet. Daraus entstehen Vertrauen und eine enge persönliche Zusammenarbeit, die eine feste Bindung zum Kunden sichert.

Die Kunden sollten sich darauf verlassen können, die komplette Absicherung ihrer versicherbaren Risiken aus einer Hand zu bekommen – und zwar vertrauensvoll und mit individueller Kundenorientierung bis ins kleinste Detail. Egal ob Risikomanagement, Bilanzschutz, internationale Expansion, betriebliche Versorgung, Unternehmer- und Unternehmenssicherung oder Absicherung von Forderungsausfällen – der Kunde muss sich stets darauf verlassen können, das für ihn beste Leistungsangebot zu erhalten. Das bedeutet, dass es exakt auf sein Unternehmen zugeschnitten sein muss – umfassend, fachkundig, detailliert und akribisch. Das Leistungsportfolio sollte zum Beispiel auch Kautionslösungen, Managerhaftpflichtversicherungen (D&O), Transportberatung, Cyber-Security, Global Benefits Consulting und Captive Solutions beinhalten. Für die individuellen Ansprüche und die höchste Zufriedenheit der Kunden ist eine Investition in die kontinuierliche Optimierung des Leistungsportfolios unerlässlich. Das gleiche gilt für die größtmögliche Transparenz durch praxisnahe IT-Tools.

Nur wer seine Risiken kennt, kann auch sinnvoll und verantwortungsbewusst mit ihnen umgehen. Eine eigens entwickelte Software, wie sie SÜDVERS den Kunden zur Verfügung stellt, ermöglicht jedem Unternehmen schnell und unkompliziert eine Übersicht über seine versicherbaren und nicht versicherbaren Risiken. Diese Analyse sollte stets gemeinsam mit dem Kunden erfolgen. Das erfolgreiche und zielgerichtete Agieren am Markt liegt dann in



Manfred Karle,
Geschäftsführender
Gesellschafter



Ralf Bender,
Geschäftsführer

der Hand des Partners. Das gilt für den gesamten Prozess von der Risikoanalyse bis hin zur Risikosteuerung sowie der Organisation des Risikomanagement-Systems. Der Schwerpunkt liegt auf der ganzheitlichen Analyse, Bewertung, Finanzierung und Kontrolle der unternehmensweiten Risiken – also auf dem optimalen Risikotransfer.

Das spezielle SÜDVERS-Optimierungsprogramm unterstützt den Kunden dabei, die notwendigen Maßnahmen zur Reduzierung und Absicherung seiner weltweiten Unternehmensrisiken umzusetzen. Der Fokus liegt auf der Analyse des ganzheitlichen Versicherungsbedarfs, der anhand von Bilanzpositionen definiert wird. Eine detaillierte, gutachterliche Stellungnahme zeigt mögliche Deckungslücken, unnötige Überversicherungen sowie die Optimierung von Selbstbehalten und Höchstentschädigungen auf.



Hauptsitz von SÜDVERS in Au bei Freiburg.

Über SÜDVERS

SÜDVERS ist ein Versicherungsmakler, Risikomanager und Finanzdienstleister in 2. Generation. Das Familienunternehmen steht mit 425 Mitarbeitern und einem betreuten Prämienvolumen von 440 Mio. EUR für Stabilität und Kontinuität. Mit SÜDVERS International sowie dem WBN – Worldwide Broker Network verfügt SÜDVERS über internationale Expertise seit 1989. Mehr unter www.suedvers.de.