

nordias GmbH - „Makeln für Makler auf Augenhöhe“

**Simone Zehe ist seit August dieses Jahres bei der nordias GmbH Versicherungsmakler als Abteilungsleiterin Sach, Haftpflicht, Unfall und Kraftfahrzeug tätig. Im Interview beleuchtet die Spezialistin für gewerbliche Risiken ihren Einstieg bei der nordias, die Feinheiten des gewerblichen Geschäfts und die verstärkte Ausrichtung ...
**

03.12.2012 - Simone Zehe ist seit August dieses Jahres bei der nordias GmbH Versicherungsmakler als Abteilungsleiterin Sach, Haftpflicht, Unfall und Kraftfahrzeug tätig. Im Interview beleuchtet die Spezialistin für gewerbliche Risiken ihren Einstieg bei der nordias, die Feinheiten des gewerblichen Geschäfts und die verstärkte Ausrichtung des Kieler Unternehmens, als Makler auch für andere Makler zu arbeiten.

Im August haben Sie bekanntermaßen Ihre neue Position als Abteilungsleiterin Sach, Haftpflicht, Unfall und Kraftfahrzeug angetreten. Wie beurteilen Sie die ersten 100 Tage?

„Ich habe mich sehr über das in mich gesetzte Vertrauen gefreut und die Herausforderung gern angenommen. Es zeigt sich, dass die Unterstützung durch ein motiviertes und fachkompetentes Team sowie eine enge, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit starken Partnern bei den Versicherern die wichtigsten Faktoren für den Erfolg darstellen.

Auf diese Weise realisieren wir zum einen die Unterstützung für unseren eigenen Außendienst – denn eines unserer Standbeine ist der klassische Versicherungsmakler für das Privat- und gewerbliche Mittelstandsgeschäft – und zum anderen sorgen wir dafür, dass die uns angeschlossenen Vermittler in jeder Hinsicht für den Markt gut vorbereitet sind: Makeln für Makler auf Augenhöhe!“

Sie gelten als erfahrene Spezialistin für gewerbliche Risiken. Wie konnten Sie Ihre Kenntnisse bisher für die nordias einbringen?

„Durch meine eigenen Erfahrungen im Außendienst kenne ich die Anforderungen des Marktes, in dem sich die Vermittler unter dem ständig wachsenden Druck beweisen müssen. Nur wer sich durch eine fachkompetente Beratung, verbunden mit attraktiven Angeboten, die allen - auch haftungsrechtlichen - Anforderungen gerecht werden - vom Markt abhebt, wird auf Dauer Erfolg haben. „Der Kunde steht im Vordergrund“, dieser Grundsatz wird nicht nur durch uns bei der Kundenbetreuung gelebt, sondern auch in der Zusammenarbeit mit den Vermittlern.“

Greifen wir das Stichwort „Makeln für Makler“ erneut auf: Wo liegt der Reiz für einen Makler mit Seinesgleichen zusammenzuarbeiten?

„Die Makler, die selbst in bestimmten Sparten nicht ‚zuhause‘ sind oder denen Anbindungen zu den namhaften Versicherern fehlen, finden bei uns fachkompetente Lösungen für nahezu alle Risiken. Sämtliche Sparten können durch uns abgebildet werden: Neben den einfacheren gewerblichen Risiken, die wir über unsere Gewerbekonzepte darstellen können, beschäftigen wir uns auch mit allen anderen Sparten. Wir verfügen über ausgezeichnete Teams - u.a. in den Bereichen Vorsorge (etwa wie Kranken, Pflege, BAV etc.), KFZ-Flottengeschäft, Vermögensschadenhaftpflicht sowie D&O. Besonders die kleineren Makler, unter denen es auch Einzelkämpfer gibt, bringen die Fachkompetenz für bestimmte Sparten oft nicht in der Tiefe auf. Hier bieten wir umso mehr Hilfestellung, damit der Makler überzeugt und gut vorbereitet seine Kunden betreuen kann.“

Welche Vorteile genießt er außerdem, wenn er mit der nordias kooperiert?

„Unsere Unterstützung beschränkt sich nicht nur auf das Erstellen von Angeboten, sondern schließt auch die Vorbereitung auf Kundentermine bis hin zu Besichtigungen größerer Risiken ein. Unsere Teams bilden das gesamte Backoffice eines Maklers ab - neben den Ausschreibungen für die angefragten Risiken kümmern wir uns auch um die gesamte Vertragsadministration. Hierzu

gehören das Inkasso wie die Begleitung der Schäden. Der Makler kann sich somit auf seine Kunden konzentrieren und diesen eine vollumfängliche Versicherungsberatung anbieten.“

Ein Blick voraus: Wird es unter dem Stichwort „Makeln für Makler“ in 2013 weitere konkrete Maßnahmen geben?

„Wir sind auf einem guten Weg, die Zusammenarbeit mit den Maklern zu forcieren, die Effizienz weiter zu steigern und uns dabei noch stärker auf die Bedürfnisse unserer Partner auszurichten. Dazu gehört beispielsweise der bereits realisierte und erfolgreich genutzte Gratis-Zugang zum KFZ-Online-Berechnungsprogramm, in dem überall und zu jeder Zeit unkompliziert ein Angebot gerechnet und der entsprechende Antrag generiert werden kann. Darüber hinaus werden wir im Gewerbebereich unsere Konzepte erneut aktualisieren. Die Fragebögen, die wir unseren Partnern für ihre Kundengespräche zur Verfügung stellen, werden überarbeitet, um Änderungen und neue Anforderungen des Marktes mit aufzugreifen. Unser Ziel ist, noch mehr Partner davon zu überzeugen, dass die Zusammenarbeit mit der nordias GmbH Versicherungsmakler für alle einen Vorteil darstellt.“

Pressekontakt:

Tobias Janaschke

- Pressreferent -

Tel.: 0431 / 54654 - 347

Fax: 0431 / 54654 - 99347

E-Mail: presse@financeandfriends.de

Webseite: www.financeandfriends.de

Webseite: www.nordias.de

Über die nordias GmbH:

Die nordias GmbH Versicherungsmakler ist ein langjähriger Spezialist für Kranken-, Personen- und Gewerbeversicherungen sowie KFZ-Flotten. Das Unternehmen arbeitet ausschließlich mit den namhaften und sehr gut bewerteten Versicherern des deutschen Marktes zusammen. Unter dem Dach der Hamburger Maklerholding finance & friends Assekuranzmakler AG verschafft die nordias ihren Kunden Zugang zu weiteren Versicherungslösungen und erreicht damit ein Mehr an Service- und Beratungsqualität.

Weitere Unternehmen der finance & friends sind die ...

Ralf W. Barth GmbH - Spezialmakler für Vermögensschadenhaftpflicht, D&O sowie Strafrechtsschutz

Walther GmbH - Spezialmakler für Schädlingsbekämpfer, Holz- und Bautenschützer

Willy F.O. Köster GmbH - Spezialmakler für Industrie und Großgewerbe

finance friends nordias