

Vergleich macht reich

Einsparpotenzial finden, Risiken optimal absichern



Die VFS Versicherungs- und Finanzierungs-Service GmbH: Ein leistungsstarker Partner, wenn es um Mehrwert im Thema Versicherungen und Finanzierungen geht

Ein Unternehmer lebt von dem Gewinn, den sein Unternehmen abwirft. Dieser wird naturgemäß geschmälert durch die laufenden Betriebskosten. Welcher Unternehmer sucht da nicht nach Einsparpotenzialen? Wie zum Beispiel beim Kostenfaktor Versicherungsprämien. Doch Vorsicht beim Sparen am falschen Platz! Bezahlt macht sich unterm Strich nur ein professioneller Vergleich von Versicherungsangeboten. Und hier kommt die VFS Versicherungs- und Finanzierungs-Service GmbH ins Spiel. Neben Privatkunden bietet diese 1997 von Fritz Sasserath und Jürgen Meckenstock gegründete Mehrfachagentur auch kleinen und mittelständischen Betrieben aller Branchen mit bis zu 100 Mitarbeitern sowie Freiberuflern kompetente persönliche Betreuung, wenn es um das Thema Versicherungen und Finanzierungen geht.

Mehrfach Mehrwert schaffen

Mehrfachagentur nennen die beiden Geschäftsführer ihr Unternehmen gleich aus mehreren Gründen. Die beiden zum Zeitpunkt der Firmengründung bereits seit zehn Jahren im Führungsaussendienst erfahrenen Versicherungsspezialisten wollten vor allem eines: ihren Kunden mehr Leistung und mehr Service bieten, als dies im Rahmen des Einfirmenvertreters, für den sie damals tätig waren, möglich war.

Mehr Leistung, das bedeutet für Meckenstock und Sasserath einerseits ein angemessenes Preis-/Leistungs-Verhältnis. Die VFS Versiche-

rungs- und Finanzierungs-Service GmbH erzielt aufgrund ihres großen Vertragsvolumens – immerhin betreut die Agentur an die 20.000 Bestandskunden – und des bis dato positiven Schadensverlaufs gute Rabatte. Diese gibt sie an ihre Kunden weiter, was sich positiv auf die zu zahlenden Versicherungsbeträge auswirkt, ohne das Leistungsvolumen zu schmälern.

Mehr Leistung schließt andererseits auch eine profunde Marktkenntnis und ein umfangreiches Angebot mit ein. Deshalb haben sich Meckenstock und Sasserath entschieden, mit verschiedenen, sorgfältig ausgesuchten Versicherungsgesellschaften zusammenzuarbeiten, während ihre Kunden nur mit jeweils einem Ansprechpartner in ihrem Hause zu tun haben. So gelingt es ihnen, den viel gerühmten „Service aus einer Hand“ zu bieten und als Allrounder aus einer Vielzahl von Produkten für jeden Kunden ein maßgeschneidertes Deckungskonzept zu schnüren. Ganz gleich, ob es sich um eine Privatperson handelt, einen Unternehmensgründer in der Startphase oder den Inhaber eines laufenden Betriebs.

Mehr Service, das heißt bei Meckenstock und Sasserath auch eine individuelle und persönliche Betreuung ihrer Kunden – von der Empfehlung des geeigneten Versicherungs- oder Finanzierungsproduktes über die Erle-

digung sämtlicher mit dem Vertragsabschluss in Zusammenhang stehender Korrespondenz bis hin zur Betreuung im Schadensfall und, falls dies gewünscht wird, einem kompetenten Schadensmanagement.

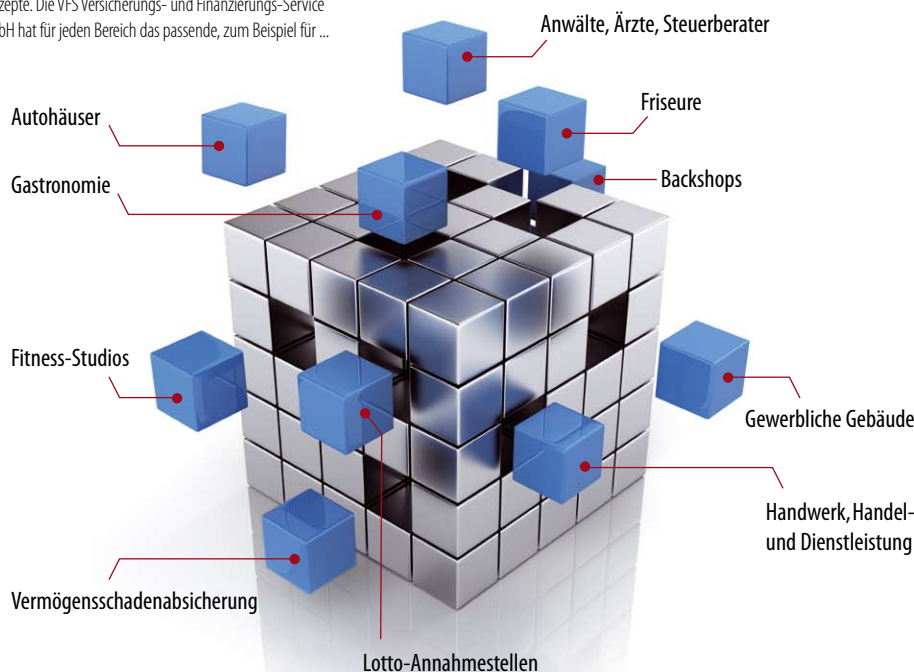
Kompetent, effizient, individuell

„Nehmen wir einmal den klassischen Fall für den gewerblichen Bereich“, erklärt Jürgen Meckenstock. „Ein laufender Betrieb will seine Kosten für die gewerblichen Versicherungen auf den Prüfstand stellen. Dann ist es immer sinnvoll, eine Zweitmeinung einzuholen. Wir haben für jeden Versicherungsbereich unsere Spezialisten und können somit kompetent mit Rat und Tat zur Seite stehen. Denn gerade beim Vergleich verschiedener Versicherungsangebote steckt der Teufel oft im Detail – oder besser gesagt, im Kleingedruckten.“

„Zumeist hat zwar in der Gründungsphase eine ausführliche Beratung stattgefunden, aber danach hat sich der Unternehmer auf sein Kerngeschäft konzentriert. Dabei gibt es vielleicht längst neue oder andere zu versichernde Risiken oder Versicherungsprodukte, die inzwischen besser geeignet sind zur Absicherung des Inhaberrisikos und Schaffung von Rechtssicherheit.“

„Als Instrument zur Mitarbeiter-Bindung könnte auch der Abschluss einer betrieblichen Krankenversicherung für Zusatzleistungen als Ergänzung zur betrieblichen Altersvorsorge interessant sein“, ergänzt sein Geschäftspartner Sasserath. Aus ihrer umfangreichen Erfahrung wissen beide Geschäftsführer, dass eine unzureichende

Unterschiedliche Bereiche erfordern unterschiedliche Deckungskonzepte. Die VFS Versicherungs- und Finanzierungs-Service GmbH hat für jeden Bereich das passende, zum Beispiel für ...





Das Front-Office: In dem hellen und offenen Empfangsbereich der Agentur haben stets drei Mitarbeiter zu normalen Öffnungszeiten ein offenes Ohr für die Belange der Kunden – sei es am Telefon, per E-Mail oder im persönlichen Gespräch bei einer Tasse Kaffee



Für die Geschäftsführer Meckenstock und Sasserath keine Frage: „Natürlich bilden wir unseren Nachwuchs auch selbst aus. So schaffen wir die beste Basis für optimalen Kundenservice, so wie wir ihn uns vorstellen.“

Risikoabsicherung gerade für den Inhaber eines Unternehmens fatale Folgen haben kann. Sasserath zieht hier den Vergleich mit dem Umgang eines Fahrzeugs. „Unser Fahrzeug lassen wir alle zwei Jahre beim TÜV untersuchen. Dasselbe sollte man auch mit seiner Risikoabsicherung tun. Gut geschützt ist nur der, dessen Absicherung auf die aktuelle Situation abgestimmt ist.“ Deshalb gehört zu einer kompetenten Beratung bei der VFS Versicherungs- und Finanzierungs-Service GmbH eine eingehende Analyse des Versicherungsbedarfs unbedingt dazu. Anschließend werden mithilfe professioneller elektronischer Vergleichsprogramme die geeigneten Produkte ermittelt. Anders als beim ebenfalls gesellschaftsunabhängigen Versicherungsmakler, unterbreitet die Mehrfachagentur am Ende dem Kunden einen Vorschlag und der Kunde selbst entscheidet dann, ob er ihn annimmt. Natürlich werden auch Wünsche hinsichtlich bestimmter Versicherungsgesellschaften berücksichtigt. Oder die Spezialisten

von der VFS Versicherungs- und Finanzierungs-Service GmbH übernehmen lediglich die Rolle der Schnittstelle zum jeweiligen Versicherer, falls der Kunde nicht die bestehende Versicherungsgesellschaft wechseln möchte, aber trotz mehrerer Verträge bei verschiedenen Gesellschaften gern künftig nur einen Ansprechpartner hätte.

Persönliche Betreuung im Fokus

„Ganz gleich, ob in unserem Front-Office, beim Hausbesuch zum gewünschten Termin, in unserem Besprechungszimmer oder auf unserer Facebook Fanpage – der persönliche Kontakt zu unseren Kunden ist das A und O bei unserer Arbeit“, stimmen Sasserath und Meckenstock überein. Um hierfür genügend Zeit zur Verfügung zu haben, sind die Arbeitsprozesse effizient organisiert und EDV-gestützt, das Büro bis auf die eingehende Post papierlos. „Wir setzen auf langfris-

tige Kunden- und Mitarbeiterbindung, denn nur so funktioniert professionelle Betreuung optimal. Kurzfristige Kundenbeziehungen oder eine hohe Mitarbeiterfluktuation ermöglichen keinen intensiven Austausch mit dem Kunden. Doch nur so bekommen wir die Informationen, die wir für die Erarbeitung eines maßgeschneiderten Konzepts benötigen“, weiß Meckenstock aus langjähriger Erfahrung. Stabilität schließt allerdings bei der VFS Versicherungs- und Finanzierungs-Service GmbH Innovation nicht aus. Neben den traditionellen Kanälen ist die Agentur auch bei Facebook vertreten und Mobile Tagging per QR-Code ist für sie kein Fremdwort. „Schließlich wollen wir allen Kundengruppen gerecht werden. Darüber hinaus sind wir immer auf der Suche nach neuen Dienstleistungen für unsere Kunden, die in Kombination mit unserem bereits bestehenden Serviceangebot sinnvoll erscheinen“, so Sasserath. „Das hat beispielsweise dazu geführt, dass wir zusätzlich zu unserem Versicherungs- und Finanzierungsservice vor zwei Jahren damit begonnen haben, ein Netzwerk mit zuverlässigen Partnern aufzubauen, um auch Dienstleistungen im Bereich Immobilien, Hausverwaltung und Schadensmanagement vermitteln zu können. Und selbst, wenn es um Themen wie Schenken oder Vererben geht, können wir kompetente Unterstützung bieten – eben möglichst viel Service aus einer Hand.“

Die wichtigsten gewerblichen Versicherungen im Überblick

- **Betriebshaftpflichtversicherung:** Mit dieser Haftpflichtversicherung sichern Sie sich gegen die finanziellen Folgen von Schäden ab, für die Sie oder Ihr Betrieb verantwortlich gemacht werden.
- **Geschäftsinhaltsversicherung:** Diese Versicherung umfasst Warenvorräte, kaufmännische und technische Betriebseinrichtung und Rohstoffe.
- **Betriebsunterbrechungsversicherung:** Gegen finanzielle und existenzielle Einbußen, die möglicherweise durch die Unterbrechung Ihres Geschäftsbetriebs entstehen, können Sie sich mit dieser Versicherung absichern.
- **Betriebsschließungsversicherung:** Durch gefährliche und ansteckende Krankheiten können die zuständigen Behörden jeden Betrieb schließen. Die Betriebsschließungsversicherung schützt vor den wirtschaftlichen Folgen.
- **Elektronikversicherung:** Bedienungsfehler, Ungeschicklichkeit, menschliches Versagen oder technische Gefahren wie z. B. Konstruktions- und Materialfehler können hohe Schäden verursachen. Diese Versicherung schützt vor den finanziellen Konsequenzen.
- **Transportversicherung:** Ohne eine **INFO** Transportversicherung müssten Sie die Kosten für die verunglückte Ware selbst tragen.
- **Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung bzw. Berufshaftpflichtversicherung:** Diese Versicherung hilft, wenn Ihre Mitarbeiter Schadensersatz für Vermögensschäden aufgrund eines ihnen unterlaufenen Fehlers leisten müssen.
- **D&O-Versicherung:** Mit dieser Versicherung kann ein Unternehmen seine Organe und leitenden Angestellten (Directors & Officers) gegen das Risiko der Regresspflichtigkeit absichern. Sie zählt somit zu den Berufshaftpflichtversicherungen.

KONTAKT



VFS Versicherungs- und Finanzierungs-Service GmbH

Albertusstr. 17 · 41061 Mönchengladbach
Telefon: 02161/40600-0 · Telefax: 02161/40600-999
service@vfs-gruppe.de · www.vfs-gruppe.de