

GEMEINSAM MEHR ERREICHEN

33 gute Gründe,
die für eine Zusammenarbeit
mit der Versicherungsmaklergruppe
der SIEBERT GmbH sprechen!

1. Kaufmannstradition seit 1921

Nutzen Sie das Know-how aus fast 100 Jahren Maklertradition im gewerblichen und großgewerblichen Bereich. Sie können sicher sein, auf gewachsenes und immer aktuelles Wissen zurückzugreifen.

2. Individueller Einfluss auf die Vertragsgestaltung

Profitieren Sie von unseren fundierten Branchenkenntnissen, indem Sie ausschließlich auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Policen erhalten, auf dessen Inhalt Sie aktiv Einfluss genommen haben.

3. Unabhängigkeit ist uns wichtig

Als unser Kunde können Sie darauf vertrauen, einen unabhängigen Partner an Ihrer Seite zu haben. Diese Unabhängigkeit erkennen Sie daran, dass verschiedene Risiken bei verschiedenen Gesellschaften platziert werden, die in erster Linie nach der jeweils gebotenen Leistung, dem Preis, der Sicherheit des Anbieters, der Verfügbarkeit, der Art und Weise der Schadensabwicklung sowie der Geschäftsprozesse bewertet werden.

4. Kundeninteressen im Vordergrund

Sie profitieren von der Einhaltung verbindlicher Verhaltensregeln und Geschäftsprinzipien, welche auf Vertrauen, Integrität und der Bindung an die Grundsätze eines ehrbaren Kaufmanns bzw. Versicherungsmaklers basieren.

5. Aus der Praxis für die Praxis

Sie haben die Sicherheit ausschließlich mit Beratern zusammen zu arbeiten, die über entsprechende Erfahrung gewerblichen und großgewerblichen Bereich verfügen. Dadurch stellen Sie sicher, dass Ihre Versicherungen 100%-ig auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt sind.

6. Großgewerbe ist unsere Stärke!

Durch die konsequente Konzentration auf die Kernkompetenzen produzierendes Gewerbe und Industrie haben Sie die Sicherheit, in diesen Bereichen ausgewiesenes Expertenwissen zu nutzen

7. Individualität für besondere Unternehmen

Kein Betrieb ist wie der andere, so dass ein Konzept „von der Stange“ nicht Ihre individuellen Bedürfnisse deckt. Erarbeiten Sie gemeinsam partnerschaftlich mit Ihrem Firmenberater, welche Art der Absicherung für Ihr Unternehmen genau die Richtige ist. Nachdem Sie Ihre Wünsche kommuniziert haben, können Sie auf deren Umsetzung vertrauen.

8. Honorarfreie Erstgespräche

Eine komplette Risikoanalyse mit individuellen Empfehlungen für Ihren Betrieb durch einen Firmenberater ist für Sie völlig kostenlos. So haben Sie die Möglichkeit sich unverbindlich Ihr eigenes Bild zu machen.

9. Risikoanalyse vor Ort

Die Firmenberater fragen, hinterfragen und analysieren bis ins Detail und stimmen Ihr Versicherungskonzept genau auf die Ergebnisse ab! Dadurch können Sie sicher sein, dass die Vorschläge Ihren Bedarf ganz genau treffen!

10. Kompetente Betreuung auch nach den Gesprächen vor Ort

Auch nach Jahresgesprächen steht Ihnen Ihr Firmenberater telefonisch, per Mail oder online per Videoberatung für Fragen und Hilfestellungen zu besonderen Situationen bei der Umsetzung zur Seite – in Schadenfällen auch persönlich vor Ort.

11. Betreuung und Verwaltung Ihrer Verträge

Auch nach der Beurteilung der Risiken und der Platzierung der Versicherungen erhalten Sie regelmäßig die nötige Anpassung des Versicherungsschutzes an veränderte Risiko- und Marktverhältnisse. Das entlastet Sie weitgehend von zeitraubenden Abwicklungs- und Verwaltungsarbeiten.

12. Aktives Portfoliomanagement

Sie werden in den Jahresgesprächen regelmäßig auf Verbesserungsmöglichkeiten hingewiesen, so dass Sie sich entspannt auf Ihr eigenes Business konzentrieren können.

13. Nur ausgewählte Produktgeber mit kundenfreundlichen Prinzipien

Sie erhalten Lösungen von einer Vielzahl von Produktgebern, die für Ihre Kundenfreundlichkeit bekannt sind und auf dem Markt stets optimale Leistungen anbieten.

14. Vielfalt statt Einfalt!

Durch das gemeinsame Erarbeiten von Lösungsansätzen ist sichergestellt, dass Sie ganz individuell und flexibel genau das bekommen, was Sie benötigen. „Gemeinsam erarbeitet statt vom Firmenberater vorgetragen“ garantiert Ihnen eine hohe Individualität, die Sie über ein einzelnes Konzept nur eines Versicherers nicht bekommen können.

15. Expertennetzwerke für alle Themen außerhalb unserer Kernkompetenzen

Sie sind auf der sicheren Seite, denn Sie können sich auf unsere Empfehlungen verlassen, auch wenn es einmal um andere Themen als Risikomanagement geht.

16. Sachwalter Ihrer Versicherungsverträge

Partnerschaftlich steht Ihnen ein mittelständischer Versicherungsmakler zur Seite, der durch sein umfangreiches Netzwerk auf Augenhöhe zu den Versicherungsgesellschaften steht und dort Ihre Interessen vertritt.

17. Beratung aus einer Hand

Sie können sich verlässlich auf die kompetente Beratung eines festen Ansprechpartners verlassen. Von der Angebotserstellung über die Vertragsbearbeitung bis hin zur Schadenabwicklung betreut Sie ein persönlicher Ansprechpartner, der sich umgehend um Ihre Anliegen kümmert.

18. Schadenbegleitung und –unterstützung

Trotz umfangreichen Sicherungsmaßnahmen werden Sie nicht alle Schäden verhindern können. Sie können sich darauf verlassen, dass wir Ihnen vom Eintritt des Schadenfalles bis zur abschließenden Abwicklung so unter die Arme greifen werden als wäre der Schaden bei uns selbst passiert.

19. Regelmäßige Besserstellung

Sie können sich darauf verlassen, dass die von uns empfohlene Vertragsgestaltung - wo immer es geht – mindestens den Bedingungen der Vorverträge entspricht.

20. Verständlichkeit, Verlässlichkeit, Klarheit

Partnerschaftlich stehen wir Ihnen zur Seite. Zu einer Partnerschaft zählen Sie genau wie wir Kritik und offene Worte, die für die Zukunft aufzeigen, wohin der gemeinsame Weg gehen soll.

21. Prüfung aller Versicherungsdokumente

Sie können sich darauf verlassen, dass nur geprüfte und korrekt ausgestellte Vertragsunterlagen sowie Schadenabrechnungen bei Ihnen ankommen. Ihre Zeit nutzen Sie künftig für Ihr Business – Versicherungsunterlagen prüfen gehört nicht dazu.

22. Umsetzungsempfehlungen schwarz auf weiß!

Anschauliche Übersichten ermöglichen Ihnen einen schnellen Überblick über wesentliche Risiken und die empfohlenen Lösungsansätze. Am Ende ist es Ihre Entscheidung, wie viel Risiko Sie im Eigenbehalt haben möchten.

23. Beratungsprotokolle dokumentieren die erarbeiteten Ergebnisse

Sie haben immer einen Überblick über die gemeinsam erarbeiteten Inhalte. Dadurch sind Sie in der Lage, die Empfehlungen nach zu halten und nachhaltig zu implementieren.

24. Jahresgespräche bei Ihnen im Haus, direkt bei uns oder online

Natürlich können Sie sich darauf verlassen, dass wir Sie in Ihren Räumlichkeiten besuchen. Sollten Sie unsere Arbeitsweise kennen lernen wollen, sind Sie jederzeit eingeladen, uns in einer unserer 19 bundesweiten Geschäftsstellen oder auch online zu besuchen.

25. Zertifizierung ermöglicht Transparenz

Sie profitieren von einem zertifizierten Unternehmen, dass seine Qualität, seine internen Prozesse und sein Know-how immer wieder unabhängig durch externe Berater überprüfen lässt.

26. Beitragsersparnis für funktionierendes Risikomanagement

Für Ihre bisherigen Investitionen in ein funktionierendes Risikomanagement werden Sie von uns mit einer Beitragsermäßigung belohnt.

27. Verbesserungen in der Zukunft gelten auch für den Bestand

Werden die Versicherungsbedingungen Ihres Versicherers prämiennneutral oder prämienspflichtig zu Ihrem Vorteil geändert, so gelten diese neuen Bedingungen auch für Ihren Vertrag.

28. Permanente eigene Weiterbildung der Firmenberater

Sie können sich sicher sein, immer mit dem aktuellsten Versicherungsmakler-Know-how zu arbeiten.

29. Internationale Kompetenz

Sie bestimmen, wo wir für Sie tätig werden. Wir sind da, wo Sie uns brauchen: auch international über ein weltweit agierendes Maklernetzwerk, das Ihnen mit Expertenwissen überall in der Welt vor Ort helfen kann.

30. Referenzen

Damit Sie sicher sein können, nutzen Sie gerne den persönlichen Kontakt zu einem passenden Gesprächspartner, der bereits mit einem Firmenberater der nordias GmbH gearbeitet hat und Sie über die gemeinsamen Erfolge informiert. Hinterfragen Sie kritisch und machen Sie sich Ihr eigenes Bild.

31. “Die Kompetenzpartner”

Nutzen Sie auch außerhalb des Themas Risikomanagement die Partner der nordias GmbH: Netzwerkpartnerschaft mit Steuerberatern, Rechtsanwälten, Sicherheitsunternehmen, Maschinenherstellern, Ladenbaubetrieben oder auch Schädlingsbekämpfungsbetrieben.

32. Gemeinsame Ziele

Sie sollen nicht zu viel, aber auch nicht zu wenig versichert haben. Sie erhalten eine Einschätzung, gegen welche Gefahren Ihre speziellen Tätigkeitsfelder abgesichert werden müssen und ob eine Versicherung die angemessene Form ist bzw. ob die bestehenden Versicherungen zweckmäßig sind.

33. Digitale Kundenakte

Sie werden sämtlichen Schriftwechsel in einer digitalen Kundenakte auffinden können. Selbstverständlich nachdem Ihre Dokumente, Rechnungen, Schäden und Bedingungen auf Richtigkeit durch Ihren Firmenberater überprüft wurden.