

Versicherungsmakler Penack



Versicherungsmakler vertreten keine Versicherung, sondern ihren Kunden. Manchmal erfahren sie mehr, als Arzt, Anwalt und Steuerberater zusammen. Solch eine Position muss man sich erst einmal verdienen, ist Mario Penack überzeugt: Das Vertrauen des Kunden muss jederzeit gerechtfertigt sein.



MARIO PENACK

VERSICHERUNGSMAKLER GMBH

Gubener Straße 13 b

15230 Frankfurt (Oder)

Telefon 0335 - 400 27 26

Mail: info@penack.de

www.penack.de

Seit 1990 beginnt die Arbeit von Mario Penack dort, wo seinen Kunden die Zeit zur umfassenden Beschäftigung fehlt. Er analysiert mit seinen drei Mitarbeitern die Risiken von Unternehmen und Privatiers und durchforstet den Markt nach den adäquaten Versicherungsangeboten. Je größer ein Unternehmen ist, umso komplexer gestaltet sich die Befriedigung seines Bedarfs. Je spezialisierter eine Firma arbeitet, umso tiefer die Suche nach der geeigneten Versicherungslösung. Vergleichsportale, die sich im Internet aufdrängen, sind selten frei von Eigeninteressen oder nur mit dem nötigen Fachwissen effektiv nutzbar. Der kostenintensive Zugriff auf zuverlässige, unabhängige Datenbanken lohnt sich für den Fachfremden kaum. „Uns stehen diese Möglichkeiten zur Verfügung - und damit auch unseren Kunden“, erklärt Mario Penack. „Oben auf der Agenda steht fast immer eine passende Haftpflichtversicherung und bei Privatpersonen auch einer Arbeitskraftabsicherung. Aber das ist nur der Anfang.“

IMMER AUF DEM NEUESTEN STAND

Wenn die Verträge vermittelt und abgeschlossen sind, bleibt die Fleißarbeit. In regelmäßigen Abständen werden alle Verträge überprüft: Stimmen die Konditionen noch auf dem sich wandelnden Markt? Entsprechen die Versicherungsleistungen dem aktuellen Bedarf? Gibt es neue Versicherungsangebote am Markt, die ihn

besser abdecken? Braucht der Kunde Unterstützung wegen eines eingetretenen Schadensfalles? Stimmt das Risikomanagement mit den Betriebsabläufen überein?

„Für jeden, ob Privatperson oder Unternehmer, ist es sinnvoll, einen Fachmann zu Rate zu ziehen. Die Versicherungsverträge sind für Laien eigentlich zu komplex, die Rechtsprechung ist kompliziert.“ Deshalb sind die Mitarbeiter von Mario Penack auf bestimmte Bereiche wie Haftpflicht-, Rechtsschutz- oder Kraftfahrzeugversicherung spezialisiert.

Mit Beginn der Tätigkeit ist das Team werktäglich im Büro zu erreichen. So kann insbesondere bei Firmenkunden und deren oft unaufschiebbaren Problemen schnell reagiert werden. „Unser Hauptaugenmerk gilt dem Vertrauensverhältnis zu unseren Kunden. Denn nicht einem Versicherungsunternehmen, sondern ihm sind wir - auch rechtlich - verpflichtet. Entscheidend für uns ist sein Bedarf.“

ZERTIFIZIERTE QUALITÄT

Auf die Qualifikation des Versicherungsmaklers kann sich der Kunde verlassen, denn der Beruf setzt einen Qualifizierungsnachweis als Versicherungsfachmann, Versicherungskaufmann oder Versicherungswirt voraus. Zudem ist jeder Versicherungsmakler einer Weiterbildungspflicht unterworfen. „Dafür gibt es zertifizierte Bildungsangebote mit einem Punktesystem, das die Zahl der Weiterbildungsstunden widerspiegelt“, erklärt Mario Penack. „Wer nicht jede Woche einige Stunden nutzt, um sein Dachwissen zu ergänzen und zu aktualisieren, verliert den Überblick.“

Der Arbeitskreis regionaler Versicherungsmakler, der schon 1991 in Frankfurt gegründet wurde, bietet Gelegenheit zum fachlichen Austausch mit den Kollegen. Das ist nützlich, wenn neue Themen, wie zum Beispiel die wachsenden Cyber-Risiken, ins Blickfeld rücken.