



Geschäftsführer Udo Giesen und seine Team mit Annika Engels (von links), Nicole Klein und Timo Holz stehen den Mandanten als vertrauensvolle Berater zur Seite.

Profinanz Versicherungsmakler GmbH unterstützt als vertrauenswürdiger Partner bei der privaten wie unternehmerischen Daseinsvorsorge

Risiken erkennen, bewerten und absichern

VON THOMAS HEINEMANN

„Et hätt noch emmer joot jejange“, so lautet Paragraph 3 des rheinischen Grundgesetzes, das mit einem Augenzwinkern zu verstehen ist. Über das, was passiert, wenn etwas doch nicht „joot jejange“ ist, schweigt der Volksmund. Die Nachwirkungen eines Schadensfalls können große und teure Probleme verursachen, im schlimmsten Fall sogar existenzbedrohend sein. Die Profinanz Versicherungsmakler GmbH sorgt dafür, dass es gar nicht so weit kommt.

Die Bezeichnung „Versicherungsmakler“ sei juristisch korrekt, greife aber viel zu kurz, um das Leistungsangebot des Profinanz-Teams zu beschreiben, sagt Geschäftsführer Udo Giesen. Am 1. Januar feierte er sein 25-jähriges Jubiläum bei der Profinanz, insgesamt 40 Jahre ist er nun in der großen Sparkassen-Finanzgruppe tätig. Als Versicherungsmakler der Kreissparkasse Köln ist Profinanz groß geworden, keineswegs aber an die Vermittlung allein der Sparkassenversicherung gebunden, klärt Udo Giesen ein häufiges Missverständnis auf: „Wir arbeiten mit über 120 Versicherungsgesellschaften zusammen und haben einen ganz klar definierten Auftrag: Der Mandant braucht die Versicherung, die perfekt zu ihm, seinen Ri-

siken und seinen Bedürfnissen passt – und nicht umgekehrt.“

Die Risiken und Bedürfnisse zu ermitteln, das sei eine aufwendige wie hochprofessionelle Aufgabe, betont Udo Giesen: „Viele Mandanten glauben gut informiert zu sein, andere Mandanten schieben das unliebsame Thema lange vor sich her. Das kann man auch verstehen, denn die Themen sind manchmal unangenehm und für den Laien sehr komplex. Wir übernehmen daher das Risikomanagement und in aller Regel finden wir Risiken, die Mandanten bislang nicht auf dem Radar hatten.“ Das reiche von Haftungsfragen im Privaten wie im Beruf über den Schutz von Sach- und Vermögenswerten bis zu Nachfolge- oder Erbrechtsregelungen, etwa, wenn sich Familienkonstellationen ver-



ändert oder zu Patchwork-Familien erweitert haben. Doch gerade in Unternehmen könnten kleine Risiken schnell zur Existenzbedrohung und damit auch zum Jobverlust von Mitarbeitern führen, erklärt Udo Giesen: „Wir legen da ein Stück weit den Finger in die Wunde, das ist nicht immer angenehm, aber unglaublich wichtig: Wir wollen, dass der Mandant seine Risiken kennt, wir helfen ihm bei der Bewertung und er kann dann gut informiert entscheiden, ob und wie weit er Risiken abdecken will. Der Mandant entscheidet selbst – wir urteilen auch nicht darüber, sondern stehen ihm mit Rat und Tat zur Seite. Aus unserer langjährigen Erfahrung können wir ganz deutlich sagen: Unsere Mandanten sind uns dafür sehr dankbar und haben am Ende einen Ansprechpartner für all ihre Versicherungen bei unterschiedlichsten Gesellschaften.“

Die gesamte Risikoanalyse und die Beratung ist für Mandanten kostenfrei, betont Udo Giesen und erklärt das Konzept: „Wir leben als Versicherungsmakler nicht von Neuabschlüssen, sondern von der Betreuung der Mandanten gegenüber den Versicherungen. Und für diese Bestandskundenpflege erhalten wir von den Versicherern eine Courtage. Wir sind also nicht auf Neuabschlüsse aus – wengleich wir dank unserer Rahmenverträge oft günstigere Angebote darstellen können.“ Aber in den Preiskampf mit Online-Vergleichsportalen und Schnäppchen-Maklern will Udo Giesen gar nicht erst einsteigen: „Wir arbeiten hier nach dem Prinzip «Wertschöpfung durch Wertschätzung». Unsere Dienstleistung ist auf den perfekten Risikoschutz unserer Mandanten von der Einzelperson bis zum 4.000-Mann-Unternehmen ausgelegt. Diese Philosophie leben wir mit unseren 20 Mitarbeitern und sind damit auch sehr erfolgreich, was wir auch an der hohen Weiterempfehlungsquote messen.“ Dazu zählt für den Geschäftsführer auch die Entwicklung innovativer Pakete und spannender Lösungen für Mandanten. So hat Profinanz für ein Unternehmen zur Mitarbeiterbindung eine Berufsunfähigkeitsversicherung ohne Gesundheitsprüfung entwickelt, für eine Kommune eine Feuerwehr-Rente für die ehrenamtlichen Helfer konzipiert und eine Wald-Versicherung für einen großen Naturpark mit sehr differenzierter Risikobewertung entworfen. Herausforderungen, die Udo Giesen ebenso liebt wie das Alltagsgeschäft: „Immer mehr Kunden kehren der Geizt-geil-Mentalität den Rücken und wünschen sich wieder Qualität und Vertrauen. Und das ist unsere Stärke.“