

## VERSICHERUNGSBROKER EVALUATION 8 PUNKTE PLAN

Sie suchen einen kompetenten und vertrauenswürdigen Partner, der Sie in Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgefragen begleitet? Sie suchen einen Weg, diesen Partner professionell und effizient zu evaluieren? Vermeiden Sie ein formelles Ausschreibungsverfahren mit seitenlangen Fragebogen zu technischen Details, die wenig über die persönlichen Fähigkeiten des Teams aussagen. Gehen Sie vor, wie wenn Sie einen Anwalt, einen Arzt oder eine andere Vertrauensperson suchen. Vertrauen Sie auf Ihre Menschenkenntnisse, Ihre Berufserfahrung und Ihr persönliches Umfeld.

Achten Sie darauf, dass Ihr Partner Erfahrung in Ihrer Wirtschaftsbranche mitbringt (Referenzen erfragen). Wie stark ist die Verhandlungsposition des Partners gegenüber Versicherungsgesellschaften? Ist eine internationale Anbindung/Netzwerk vorhanden, welches auch eine State-of-the-Art-Kennntnis des gesamten Versicherungsmarkts sicherstellt? Das vermeintlich günstigste Angebot ist in einer betriebswirtschaftlichen Gesamtbetrachtung vielleicht nicht das Beste. Wir empfehlen Ihnen unseren 8 Punkte Plan.

8 PUNKTE PLAN	ZEITBEDARF	EXTERNE KOSTEN CHF
1. Notieren Sie, was Ihnen am bisherigen Partner (Broker, Agent) besonders gut gefällt. Was möchten Sie auf keinen Fall vermissen? Notieren Sie, was Ihnen am bisherigen Partner (Broker, Agent) <b>nicht</b> gefällt. Was möchten Sie anders haben?	40 Minuten	0.00
2. Vertrauen Sie auf Ihr persönliches Netzwerk. Rufen Sie Personen Ihres Vertrauens an und fragen Sie diese nach deren persönlicher Empfehlung für Ihre Bedürfnisse gemäss Ziffern 1. Nehmen Sie die drei meistgenannten Versicherungsbroker in Ihre Auswahl.	120 Minuten	0.00
3. Laden Sie diese drei Versicherungsbroker zu einem persönlichen Kick-off Gespräch ein. Sie werden einen ersten und wesentlichen Eindruck erhalten.	180 Minuten	0.00
4. Lassen Sie sich von diesen drei Versicherungsbrokern eine Offerte für deren Dienstleistungen erarbeiten. Sie werden aufgrund der Qualität, des Inhalts und der Form weitere Unterschiede feststellen. Lassen Sie den Anbietern freie Wahl in der Gestaltung der Offerte und pressen Sie diese nicht in Ihr eigenes Schema. Denn die nach Auftragserteilung erbrachten Dienstleistungen kommen dann auch inhaltlich und in der Form unterschiedlich daher. Wer spricht welche Punkte an? Professionalität im Inhalt, in der Form, der Transparenz und im Preis?	90 Minuten	0.00

5. Prüfen Sie die Vereinbarkeit der involvierten Personen: Wo passen die Ausbildungen, die Berufserfahrung und die Persönlichkeiten zwischen Ihrem Team und dem Versicherungsbroker-Team am besten?	90 Minuten	0.00
6. Lassen Sie sich die Angebote persönlich vorstellen. Sie erwarten eine persönliche Beratung in der Zukunft? Dann ist dieser zweite persönliche Kontakt nach dem Kick-off Gespräch sehr wichtig.	180 Minuten	0.00
7. Nehmen Sie die wichtigsten Punkte aus Ziffer eins und bilden Sie sich eine Meinung zu den drei erhaltenen Offerten in Bezug auf die von Ihnen notierten wichtigsten Kriterien.	90 Minuten	0.00
8. Entscheiden Sie selber, wer diese Kriterien am besten erfüllt. Sie haben den Versicherungsbroker Ihres Vertrauens gefunden.	60 Minuten	0.00
<b>Total</b>	<b>850 Minuten</b>	<b>0.00</b>
<b>oder</b>	<b>14 Stunden</b>	<b>0.00</b>
<b>oder</b>	<b>1.5 Tage</b>	<b>0.00</b>

In 14 Stunden beziehungsweise in 1.5 Arbeitstagen evaluieren Sie einen Partner, der Sie in den nächsten Jahren in Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgefragen begleitet. Sie haben mit diesem Prozess die für Sie wichtigsten Kriterien erfüllt, auf Ihr persönliches Netzwerk vertraut, einen Offertprozess durchgeführt und die Teams der anbietenden Versicherungsbroker auf Kompatibilität mit Ihrem Team geprüft. Dies gänzlich ohne externe Kosten. Unseres Erachtens ein effizienter und zielführender 8 Punkte Plan.