

Checkliste:

Lohnt sich für uns als Makler eine Zusammenarbeit mit Meise Consult?

Ja Nein

- Wir betreuen 4 oder mehr Spezialversicherungspolicen oder haben so viele konkrete Projekte.
- Wir betreuen mehrere Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern.
- Wir möchten Spezialversicherungen vermehrt bei unseren Kunden ansprechen und allenfalls ausakquirieren.
- Wir wollen durch D&O / Organhaftpflichtversicherung die direkte Beziehung zum Verwaltungsrat und zur Geschäftsleitung unseres Kunden herstellen/verstärken.
- Wir wollen mit der Fokussierung auf Spezialversicherungen neue Kunden gewinnen.
- Wir wollen unseren Kundenstamm durch professionelle Betreuung in Spezialversicherungen gegen Abwerbung durch andere Makler absichern.
- Wir wollen unseren Kunden in Spezialversicherungen die gleiche Betreuung und Fachwissen bieten wie dies sonst nur die allergrössten Broker können.
- Wir haben in Spitzenzeiten personelle Engpässe vor allem bei Ausschreibungen und Offertvergleichen.
- Wir sind unsicher bei Spezialversicherungen und haben die Risiken deshalb bei unseren Kunden bisher zu wenig angesprochen.
- Wir wollen mit einem Partner in Spezialversicherungen unsere Kompetenz und unser Ansehen bei unseren Kunden steigern.

Ergebnis:

Wenn Sie mehr als 3 Fragen mit „Ja“ beantwortet haben, lohnt sich die Kooperation mit Meise Consult.