

DR. E. WIRTH & CO

Wir stellen uns vor



DR. E. WIRTH & CO.[®]
 Assekuranzkontor GmbH · Versicherungsmakler

Im Ursprung besteht Dr. E. Wirth bereits seit 1910 als traditionsreicher und unabhängiger Versicherungsmakler. Tätigkeitsschwerpunkt des Unternehmens lag seinerzeit u. a. im Flusskaskobereich. 1998 übernahm Sven-Christian Dihle die Firma, nachdem er seine Ausbildung bei Martens & Prahl absolviert hat und anschließend u. a. bei der Mannheimer selbst als Maklerbetreuer tätig war. Nach Übernahme der Geschäftsführung hat er das Unternehmen durch Innovation, Ideenreichtum und Authentizität zu einem der führenden Versicherungsmakler für Valoren weiterentwickelt.

Der Grundpfeiler unserer Tätigkeit steht auf einem soliden Fundament aus Prinzipien und Werten. Alte Tugenden wie Sicherheit, Verlässlichkeit, Konstanz und Redlichkeit stehen für uns an erster Stelle und werden von Partnern wie Kunden gleichermaßen geschätzt. Dabei entwickeln wir uns stetig weiter, um auch in Zukunft erstklassige Wordings und Betreuung zu gewährleisten. Widerstandsfähigkeit zum Schutz unserer Kunden gegenüber einem immer turbulenten und teils fragiler werdenden Versicherungsmarkt bleibt die Prämisse für die Zukunft. Egal, ob Juwelier, Goldschmied, Auktionshaus oder Pfandleiher – wir haben das passende Konzept. Unsere Spezialisierung auf Wordings für die Valorenbranche sind keine Standardprodukte einzelner Versicherer, sondern erfüllen die für diese Betriebsarten erforderliche und gewünschte Individualität über eigene Bedingungswerke auf Basis echter All-Risk-Deckungen. Dabei werden die spürbaren Veränderungen nicht nur im klassisch stationären Einzelhandel analysiert und über innovative Weiterentwicklung unsere Produktpalette diversifiziert. Die schnelle und professionelle Umsetzung gelingt mit einem Risikoträger, der über direkte Ansprechpartner das übliche Verwaltungsprozedere schlank hält. Nicht grundlos sagen wir aus Überzeugung, dass wir die weitgehendste Deckung am deutschen Markt haben. Kundenzufriedenheit und Kundenbindung haben oberste Priorität. So liegt unser Bestreben natürlich in der Erhaltung unserer bestehenden Kundenverbindungen und deren Zufriedenheit und auf der anderen Seite einem gesunden Geschäftswachstum und der Weiter-

entwicklung unserer Produktpalette. Um dies zu gewährleisten, besteht unser Team aus qualifiziertem Fachpersonal, das sich ganz in jedes Projekt einbringt. Wir pflegen intern einen sehr familiären Umgang und heben uns weit von großen, anonymen Maklerbüros ab. Dabei genießen alle Mitarbeiter Mitwirkungsmöglichkeiten und signalisieren in hohem Maße die Motivation und Kreativität bei jedem Vorgang. Bei uns kennt jeder Mitarbeiter nahezu jeden Kunden „mit Namen“. Und ja, natürlich auch das Menschliche darf dabei nicht zu kurz kommen – die Dr. Wirth-Familie hat gerade personellen Zuwachs bekommen, den es ebenso aus- und weiterzubilden gilt. Neben unserem eigenen Kundenbestand, welcher stetig konstant wächst und teils sogar über Generationswechsel hinaus besteht, betreuen wir auch Bestände von Untervermittlern, die uns als Ventillösung angetragen wurden. Vor Jahren schon öffneten wir uns auch Maklern und Versicherern, die bei Bedarf über uns zu fairen Courtagen eindecken können. Natürlich gewähren wir dabei auch fachliche Unterstützung in diesem durchaus komplexen, weil schadenanfälligen, Segment. Unsere Geschäftsführung hat von Beginn an großen Wert auf die Mitgliedschaft in Verbänden wie den BDVM und später auch dem BVK gelegt. Die Verbindung zwischen dem BDVM – welche bekanntermaßen bereits hohe Anforderungen an den Makler stellt –

und der VEMA wiederum führte uns seinerzeit zu der Mitgliedschaft. Heute sind wir überzeugte Genossen im Verbund. Wir sind sehr zufrieden mit dem Angebot der VEMA eG, welches uns im täglichen Büroalltag enorm unterstützt und für uns nicht mehr wegzudenken ist. Sei es in der Marktanalyse, in der Beratung von Kunden außerhalb unserer Zielgruppe (Valoren) oder in der Dokumentation. Auch die Schulungsmöglichkeiten der VEMA werden von uns sehr gerne und inzwischen fast ausschließlich genutzt. Hier wird man einfach und verständlich auf den neusten Stand gebracht. Vor der Nutzung der VEMA mussten wir u. a. noch jedes Risiko einzeln ausschreiben, mehrere Maklerportale nutzen und umfangreiche Synopsen eigenständig erstellen. Dies hat viel Zeit und Manpower gebunden. Durch die VEMA können wir Vorgänge effizienter gestalten und bearbeiten. Ein erheblicher Gewinn für uns und den Kunden – keine Frage.

Die VEMA hat sich in den letzten Jahren enorm entwickelt und zudem bedarfsorientiert angepasst. Wir sind gespannt, was die Zukunft bringt! Egal welcher Kollege uns fragen wird, die Zusammenarbeit mit der VEMA wird von uns dringend empfohlen und wir freuen uns auf alles, was die Zukunft der Kooperation bringt. Raus aus dem Tarif- und Versicherer-Dschungel – rein zur VEMA!

