



Sebastian und Vater Klaus Klöppel

40 JAHRE - KLÖPPEL VERSICHERUNGSMAKLER

Das Unternehmen "Klöppel Versicherungsmakler" aus Korschenbroich, das seit 1976 als Partner mit Erfahrung auf dem Finanz- und Versicherungssektor steht und zu den größten am Niederrhein gehört, feiert in diesem Jahr sein 40-jähriges Bestehen.

In zweiter Generation führt der 36-jährige Sebastian Klöppel gemeinsam mit seinem Vater Klaus Klöppel das Unternehmen. Wir nahmen dieses Jubiläum zum Anlass, die Makler vorzustellen und führten dazu ein Gespräch mit dem Juniorgeschäftsführer Sebastian Klöppel.

IN: 40 Jahre Familienunternehmen, da kann man doch wirklich stolz drauf sein?

S. Klöppel: Ja, stolz sind wir alle Male und darüber hinaus sind wir gerade aktuell als "Top Berater 2016" von „WhoFinance“ ausgezeichnet worden. Diese Auszeichnung haben wir nun schon zum siebten Mal in Serie erhalten.

IN: Herzlichen Glückwunsch! Aber was genau bieten Sie in Ihrem Unternehmen an, bzw. was muss man sich unter Ihrer Aufgabe als Versicherungsmakler vorstellen?

S. Klöppel: Wir bieten Kunden den Vergleich von mehr als 100 Versicherern und ermitteln das günstigste und beste Angebot, wobei sie im Schnitt bis zu 30% bessere Konditionen erhalten, als bei einem herkömmlichen Versicherungsvertreter.

IN: Wie ist das möglich?

S. Klöppel: Wir sind eben der Interessenvertreter der Kunden und nicht der Versicherungsgesellschaft.

IN: Wer sind Ihre Zielgruppen?

S. Klöppel: Selbstverständlich alle. Wir betreuen mehrere tausend Kunden von privat über Gewerbe bis hin zur Industrie. Besonders wichtig ist uns dabei das persönliche Gespräch und die Nähe zum Kunden.

IN: Das heißt, wenn ich als Privatmann zu Ihnen komme, wie gehen Sie dann vor?

S. Klöppel: Unsere Beratung beginnt grundsätzlich mit einer umfassenden Bestandsanalyse. Sie zeigt auf, welche Entscheidungen bereits getroffen wurden und welche Mittel für die Zukunftsplanung zur Verfügung stehen. Gemeinsam mit den Kunden erarbeiten wir individuelle Wünsche und legen Ziele für die Zukunft fest. Wir behalten dabei den Überblick und bieten in regelmäßigen Abständen auch eine gemeinsame Überprüfung der Entscheidungen an.

IN: Welche Bereiche decken Sie als Versicherungsmakler ab?

S. Klöppel: Alle. Wir arbeiten mit allen Versicherungen zusammen, ob Lebens-, Kranken- oder Unfallversicherungen, Altersvorsorge, Kfz-, Haftpflicht-, Gebäude- und Rechtsschutzversicherungen und nicht zu vergessen Kapitalanlagen, einfach alles was im Leben wichtig ist. Ganz nach unserer Philosophie "Es ist nicht wichtig, die Zukunft zu kennen. Es ist wichtig, auf die Zukunft vorbereitet zu sein."

IN: Das hört sich gut an. Doch wer hilft im Schadensfall Ihren Kunden?

S. Klöppel: Selbstverständlich stehen wir auch im Rahmen der Schadensregulierung mit Rat und Tat zur Seite. Durch die komplette Abwicklung und den Rundum-Service holen wir das Beste für unsere Kunden raus. Wir bieten eben alles aus einer Hand.

IN: Alles aus einer Hand ist natürlich für den Kunden von großem Vorteil und erspart viel Rennerei und Ärger. Da ist Vertrauen natürlich ein wichtiger Punkt.

S. Klöppel: Auf jeden Fall. Unsere Kunden bringen uns ihr Vertrauen entgegen, verlassen sich auf unseren Rat und unsere Hilfe und wissen sich bei uns in guten Händen. Dieser Vertrauensbeweis ist für uns Verpflichtung und Ansporn. Außerdem zeigen uns die 40 Jahre hier vor Ort, dass uns die Kunden vertrauen.

IN: Wir wünschen Ihnen weiterhin noch viel Erfolg.



Klöppel Versicherungsmakler
Ein Partner ein Leben lang.

Köppel Versicherungsmakler GmbH
Hindenburgstr. 27 · Korschenbroich
Telefon (0 21 61) 64 17 31
www.kloepfel-versicherungsmakler.de