

20 Jahre ISW Versicherungsmakler: Björn Faber und sein Erfolgsweg

Björn Faber blickt auf 20 Jahre bei ISW Versicherungsmaklern zurück und reflektiert über Wachstum, Veränderungen und Kundenbetreuung.

Die Entwicklung der ISW Versicherungsmakler: Ein Blick auf 20 Jahre Fortschritt

Langfristige Bindung und Spezialisierung

Björn Faber feierte sein 20-jähriges Jubiläum bei den ISW Versicherungsmaklern in Cloppenburg, wo er heute die Abteilung für Sachversicherungen leitet. Sein Werdegang zeigt einen bemerkenswerten Trend in der Versicherungsbranche: die zunehmende Spezialisierung und Entwicklung von allgemeinen Beratungsansätzen hin zu maßgeschneiderten Lösungen für unterschiedliche Kundengruppen.

Ein persönlicher Rückblick

Im Rahmen eines Interviews reflektierte Faber über seine Anfänge bei ISW. Nach seiner Ausbildung zum Versicherungskaufmann und einer Zeit im Außendienst wechselte er 20 Jahre zuvor ins Unternehmen. „Ich bin irgendwie hängen geblieben“, kommentierte er scherzhaft, was seine langjährige Treue zur Firma unterstreicht.

Wachstum und Erweiterung der Dienstleistungen

Die Verschiebung in der Struktur der ISW Versicherungsmakler ist bemerkenswert. Während das Unternehmen früher aus 7-8 Mitarbeitern bestand, zählt es heute fast 30. Diese Expansion hat es dem Team ermöglicht, Experten für verschiedene Bereiche zu werden, anstatt „jeder für alles“ zu sein. Fabers eigene Beförderung zur Abteilungsleitung 19 Jahre nach seinem Eintritt ist ein Zeichen dafür, wie sehr sich die Verantwortungen und Spezialisierungen im Unternehmen gewandelt haben.

Das Prinzip der unabhängigen Beratung

Ein zentraler Aspekt von Fabers Arbeit ist die unabhängige Beratung der Kunden. Er und sein Team betreuen landwirtschaftliche Betriebe sowie gewerbliche Klienten und entwickeln maßgeschneiderte Versicherungslösungen. Dabei liegt der Fokus darauf, dass die Verträge der Mandanten **دائم** aktuell gehalten werden, um im Schadensfall böse Überraschungen zu vermeiden. „Unsere Verträge liegen nicht in der Schublade“, erklärt Faber und betont die Notwendigkeit der ständigen Anpassung an die realen Bedingungen im Markt.

Anpassung an Marktentwicklungen

Ein aktuelles Beispiel für die Herausforderungen, mit denen Faber und sein Team konfrontiert sind, sind die massiven Baukostensteigerungen in den letzten Jahren. Diese Entwicklungen betreffen direkt die Versicherungen für Gebäude und erfordern regelmäßige Überprüfungen und gegebenenfalls Anpassungen der Policen, damit die Kunden bestmöglich abgesichert sind.

Die Bedeutung des Kundenkontakts

Die Arbeit mit Landwirten, die einen großen Teil der ISW-Kundenbasis ausmachen, zeugt von einer engen Verbindung zur Gemeinschaft. Faber hebt hervor, dass er in den letzten zwei Jahrzehnten nicht nur Berater, sondern auch Lernender gewesen

ist und viel vom praktischen Wissen seiner Kunden profitiert hat.

Ausblick auf die Zukunft

Björn Faber ist optimistisch hinsichtlich der kommenden Jahre: „Ich freue mich auf weitere spannende Jahre mit unseren geschätzten Mandanten und meinen lieben KollegInnen.“ Sein Engagement und die kontinuierliche Entwicklung des Unternehmens setzen einen Standard für die Versicherungsbranche in Cloppenburg und darüber hinaus.

Die Meilensteine von Faber und den ISW Versicherungsmaklern sind ein Beispiel für die Fortschritte in der Branche, die durch Spezialisierung und Kundenfokus geprägt sind. Es bleibt abzuwarten, wie sich die Versicherungslandschaft in den nächsten Jahren entwickeln wird.

Details

Besuchen Sie uns auf: n-ag.de