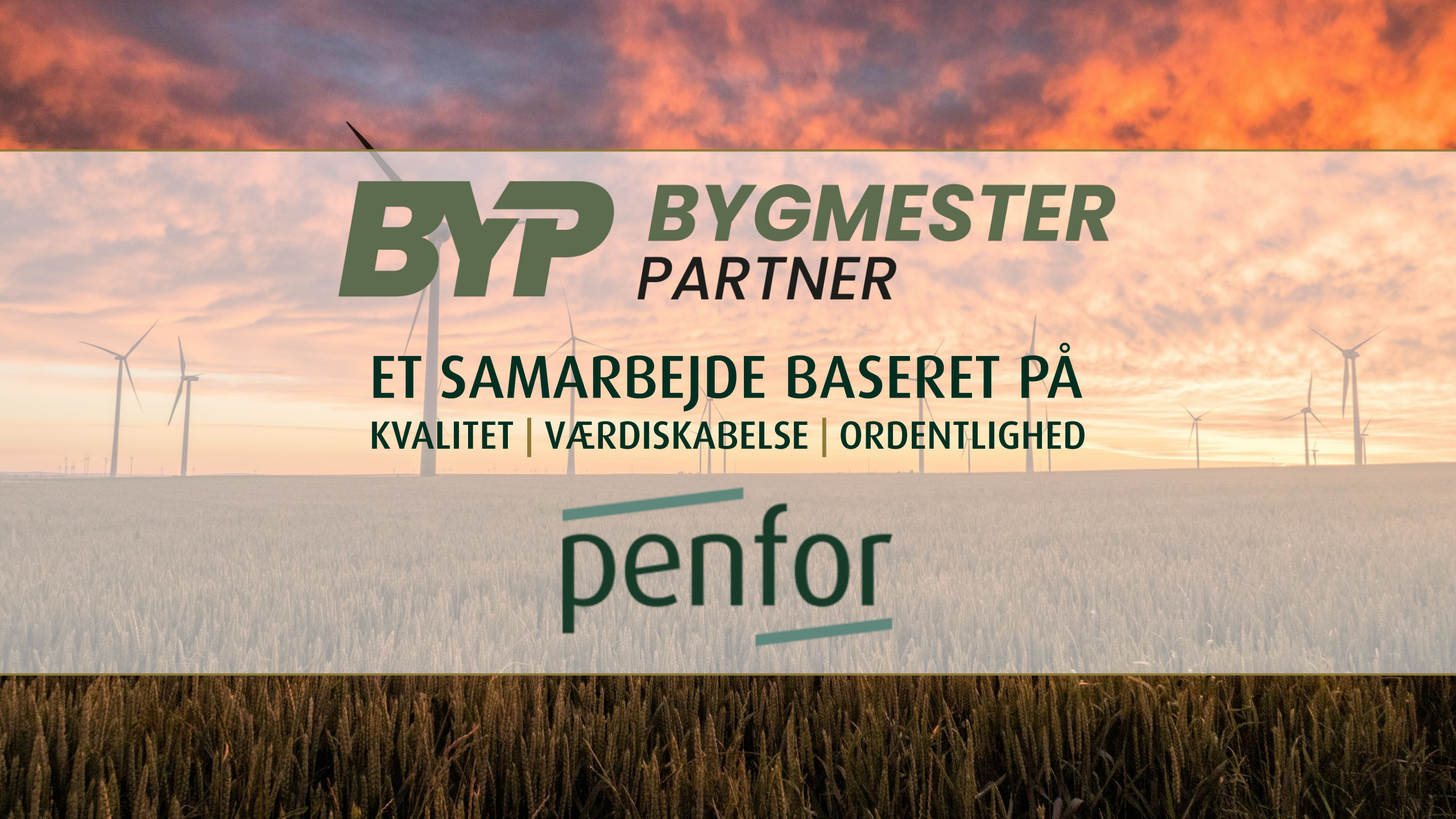




BYP *BYGMESTER* *PARTNER*

**ET SAMARBEJDE BASERET PÅ
KVALITET | VÆRDISKABELSE | ORDENTLIGHED**

penfor

HEJ BYGMESTERPARTNERE



HAR INDGÅET ET NYT SPÆNDENDE OG MÅLRETTET SAMARBEJDE MED **BYP** BYGMESTER
PARTNER

I DENNE PRÆSENTATION KAN I FÅ INDBLIK I HVEM PENFOR ER OG HVAD DER BEDST KENDETEGNER OS. MEN VI MØDER MEGET HELLERE OP TIL EN UFORPLIGTENDE, ÆRLIG OG KONSTRUKTIV SNAK. FOR VI ER LANGT MERE INTERESSEREDE I AT VIDE HVAD JERES VIRKSOMHED STÅR FOR, HVAD DER DRIVER JER OG HVILKE SUCCESSER OG UDFORDRINGER I OPLEVER.

HER FORTÆLLER VI GERNE HVORDAN VI ADSKILLER OS FRA RESTEN AF VORES BRANCHE OG HVORDAN VI SER FORSIKRINGSMARKEDET UDVIKLE SIG I DE KOMMENDE ÅR.

VI GIVER OGSÅ INDBLIK I, HVORDAN VI KAN HJÆLPE MED, AT I SOM FORSIKRINGSKUNDER BEDST MULIGT SKABER ET SOLIDT LØBENDE OVERBLIK, SOM GIVER JER DEN MEST SIKRE, TRANSPARENTE OG STABILE OVERGANG TIL NYE FORSIKRINGSLEVERANDØRER.

VORES STRATEGI ER MEGET ENKEL. VI LYTTET TIL HVAD VORES KUNDER HAR BEHOV FOR, OG BYGGER DET I FÆLLESSKAB!

DREVET AF DEDIKATION OG PASSION!

I Penfor sætter vi en ære i at være blandt de bedste og mest oplyste i vores branche! Vi kommer med mangeårige erfaring fra forsikringsselskaber og internationale forsikringsmæglere! Med stærke kompetencer indenfor tillidsfuld og vidensbaseret rådgivning og udvikling af innovative forsikringskoncepter!

KUNDEANSVARLIG



Mads Nordstrøm

Partner & Broker – Head of Strategy & Development

Tlf: 30 30 15 50

Mail: nord@penfor.dk

ADMINISTRATION



Julia Victoria Jønsson

IDD Certified Broker

Tlf: 40 25 24 40

Mail: jj@penfor.dk

FAGANSVARLIG



Kim Skafte Pedersen

Adm. Partner & Broker – Head of Quality

Tlf: 20 54 33 13

Mail: ksp@penfor.dk

MORAL

Vi tilbyder et stærkt samarbejde baseret på nærvær, ordentlighed, transparens og Integritet.

DET TROR VI PÅ!

penfor's
integrity first

EKSISTENS GRUNDLAG BYGGER PÅ
NOGLE VÆRDIER SOM ALLE I
VIRKSOMHEDEN DELER.

VI TROR PÅ AT DET ER MED TIL AT
BYGGE EN SUND, LEVE- OG
KONKURRENCENEDYGTIG VIRKSOMHED

KVALITET

Fordybelse, omdømme, erfaring og tillid danner grundlag for øgede muligheder hos selskaber og leverandører.

INNOVATION

Vi går forrest og sikrer procesoptimering og sikkerhed i eget IT system for at sikre lave fremtidige omkostninger.

ÉT PENFOR

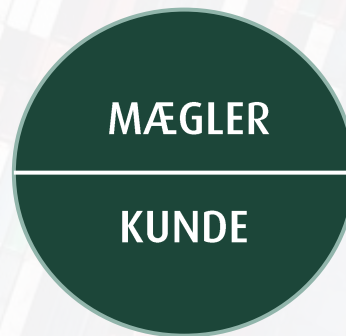
En arbejdsplads hvor trivsel, anciennitet, glæde og ejerskab resulterer i et fælles ansvar for vores klienter.

VI ØNSKER AT VÆRE EN DEL AF JERES VIRKSOMHED!

BETJENT AF ET
FORSIKRINGSSKAB

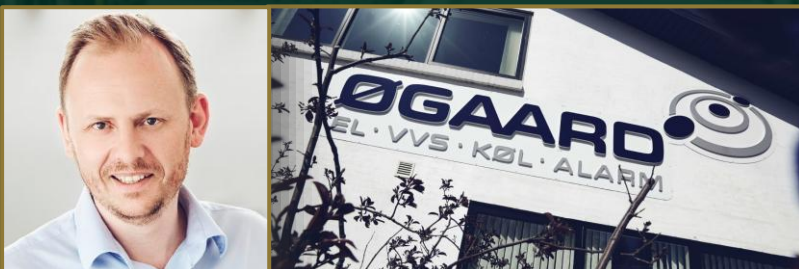


penfor
integrity first



- Med dyb indsigt i jeres virksomheds profil, jeres værdier, styrker og udfordringer, forstår vi jeres forsikringsmæssige behov.
- Når vi indgår nye aftaler på jeres vegne går den rådgivende viden derfor ikke tabt.
- Vi varetager 100% jeres interesser i rådgivningen og i skadessituationer.
- Igennem vores internationale netværk UNIBA Partners har vi adgang til alle selskaber i markedet, og kender deres styrker og svagheder på produkt niveau.

INSTALLATØRPARTNER KUNDECASE



"Vi har valgt benytte os af Penfor – Mads Nordstrøm til at varetage vores forsikringer.

Vi har et godt samarbejde med Penfor og Mads Nordstrøm.

Vi opfatter Penfor som en samarbejdspartner der varetager vores interesser.

De laver en screening af markedet og de forsikringsløsninger vi skal bruge på risiko, pris, dækning.

Hurtige svar og tilbagemelding på forespørgsler."

Mads Øgaard, indehaver, Øgaard A/S

Øgaard A/S er en mangeårig samarbejdspartner til Penfor og Mads Nordstrøm. En kunderelation som vi er stolte af at repræsentere og en virksomhed som udviser en sund moral og holdning til egne kunder, leverandører og deres omdømme generelt.

Forsikringspræmier og Dækningsomfang er altid i højsædet, men den langvarige og stabile relation til forsikringsselskabet betyder også meget i den daglige håndtering af skader og velfungerende administration.

Tilliden og troen på det langvarige samarbejde har været afgørende for **Øgaards** seneste forsikringsudbud og en årlig **præmiebesparelse** på ca. 250.000 kr. Det har resulteret i prissætninger som vi sjældent oplever.

Øgaards tålmodige og professionelle tilgang, har også betydet at nye forsikringsselskaber i det danske marked, har åbnet for udvidede dækningsomfang svarende til de bedste markedsvilkår, hvilket også øger konkurrencesituationen.

Kundereaktioner som **Øgaard** bekræfter for os i Penfor, at langvarige samarbejdsformer altid bedst betaler sig.

SÅDAN VIRKER DET!

Pris er en afgørende del af det at købe forsikringer, og vi ser markante stigninger i disse år. Men hvordan sikrer vi den bedste økonomi på lang sigt og hvordan arbejder vi bedst for en stabil og levedygtig ordning løbende? Vi mener at det er mange afgørende faktorer!

ØKONOMIEN



HONORAR – Vi tilbyder et konkurrencedygtigt honorar, og investerer tungt i vores egen effektivitet og udvikling.



FACILITETER – Vi bygger solidariske rammeaftaler og faciliteter. Med med tæt opsyn på at enkelte kunders skadeforløb ikke spolerer fundamentet.

FOKUSPUNKTER



SUND PORTEFØLJE – Er en grundsten for Penfors ry hos forsikringsselskaberne. Derfor udfordrer og rådgiver vi vores kunder – åbent og ærligt.



RISIKO STYRING – En god pris på forsikringer er kun en forudsætning hvis det samlede skadesomfang hænger sammen over længere perioder.

INNOVATIVT IT

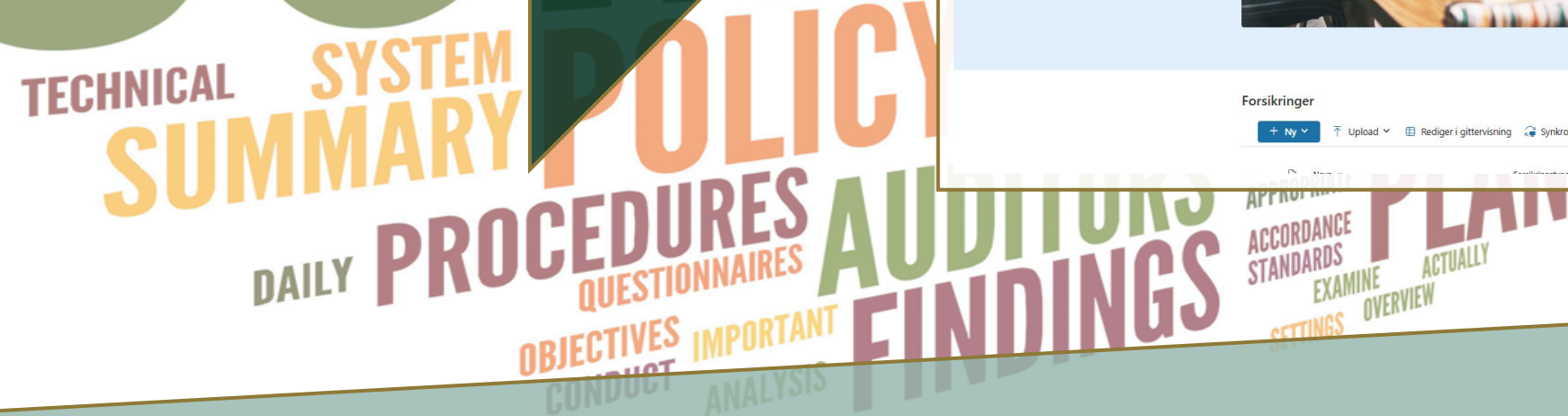


AUTOMATISERING – Vi vil meget hellere bruge vores tid på at rådgive og forstå vores kunders behov. Derfor automatiserer vi administrative tunge processer.



ADGANG & SIKKERHED – Compliance og GDPR fylder meget i vores samfund. Vi sørger for at det kun er nøglepersoner hos vores kunder og internt som har adgang til jeres forsikringer.

IT DER PASSER TIL JERES BEHOV



VI BYGGER MÆGLERBRANCHENS IT FREMTID!

Innovativt IT

I samarbejde med førende Microsoft eksperter bygger vi et kundemiljø som er fuldt baseret på de synergier, der ligger i den data vi arbejder med i vores daglige brug af bl.a. Microsoft365 pakken.

Vores kunder er en integreret del af udviklingen og bidrager løbende med input og behov. Det adskiller os markant fra markedet, hvor salgsprægede CRM systemer dominerer.

SharePoint Safety

Vores kundedatabase er struktureret i SharePoint hvilket skaber sikkerhed og compliance som lever op til finanstilsynets krav.

Vi arbejder i det samme miljø som kunderne har adgang til, og det skaber en langt bedre indsigt og opdateringsgrad i deres forsikringsprogram. Samtidig er det et miljø som taler sammen med de fleste forsikringselskaber og kunders kerneudvikling og API løsninger.

Automate

Vi bygger robotløsninger som effektiviserer mange af de tunge administrative processer, som ofte skaber forstyrrelser, flaskehalse og dårlige oplevelser hos slutkunden.

Det giver tid og plads til at fokusere! Og mulighed for tilstedeværelse, der hvor det virkelig skaber værdi!



Kundeadgang

Microsoft 365 giver adgang til eget kundesite. Hvor vi arbejder aktivt hver eneste dag. Her kan man finde forsikrings og skadesoversigter, økonomi bilag, møde referater og udbud.

Vores løsning giver også fleksibilitet til skræddesydte løsninger hvilket flere af vores kunder benytter sig af.



BYP ***BYGMESTER***
PARTNER

| LAD OS SAMMEN SKABE BEDRE RESULTATER |

penfor