

FirmenPortrait



Christoph Rugge



Ludger Rolf



Frank Gertheinrich



Harald Wibbelt



Christoph Rugge sen.

■ In vierter Generation in guten Händen!

(hc) Heute geht alles drahtlos. Zu jeder Zeit und an jedem Ort sind Christoph Rugge und sein Team für die Kunden des LVM-Servicebüros Rugge da. Angefangen hatte es vor 106 Jahren mit einem Stück Papier. „Damals 1905“, schmunzelt Christoph Rugge, „musste der Aufsichtsratsvorsitzende noch zustimmen, wenn die LVM einen neuen Vertrauensmann gefunden hatte“. So kam es, dass Urgroßvater Christoph Rugge für den Ort Clarholz und Umgebung eingestellt wurde. Nebenberuflicher Arbeitsplatz war von nun an die eigene Gastwirtschaft, außerdem betrieb er einen Kolonialwarenhandel, eine Viehwaage, Mühle und Landwirtschaft. In späteren Jahren war er außerdem erster Geschäftsführer der bäuerlichen Genossenschaft in Clarholz, die bis in die 1960er Jahre in den Räumlichkeiten der alten Mühle untergebracht war. Da man in den ersten Jahren lediglich Haftpflicht- und Tierversicherungen bei der LVM abschließen konnte, wurden Lebens- und Unfallversicherungen von Christoph Rugge an die Nordstern-Versicherung vermittelt. Nach über 35 Jahren übergab er, Anfang der 40er Jahre, seine Agentur an seinen Sohn Albert Rugge.

Aufschwung nach dem Krieg

In den Fünfzigerjahren gab es durch die Motorisierung in der Landwirtschaft einen Aufschwung bei den Versicherungen, dadurch wuchs auch die LVM sehr stark und löste sich von ihrer ausschließlichen Bindung an die Landwirtschaft. Nach dem plötzlichen Tod von Albert Rugge übernahm 1964 sein 19-jähriger Sohn Christoph Rugge die Agenturgeschichte. In den folgenden Jahren erweiterte die LVM das Angebot um alle weiteren Versicherungssparten wie Gebäude- und Unfallversicherungen bis hin zu Lebens- und Krankenversicherungen. Der Kundenkreis erweiterte sich auch auf Gewerbe, Handel und Handwerk. Kontinuierlich baute Christoph Rugge das Geschäft so aus, dass weitere Mitarbeiter in der Agentur eingestellt werden konnten. Das bisherige Büro wurde zu klein und so zog die Agentur 1989 in neue Räume über dem Lebensmittelmarkt an der Lindenstraße.

Der Kunde im Mittelpunkt

Der heutige Agenturinhaber Christoph Rugge, der das LVM-Servicebüro 2007 übernahm, profitiert von der Arbeit seines Urgroßvaters, Großvaters und Vaters. „Unser Versicherungsbüro hat sich im Laufe der Jahre zur guten Adresse in Sachen Sicherheit in Clarholz, Lette und im überregionalen Bereich entwickelt. Wir sind stolz, heute mehrere Tausend zufriedene Kunden zählen zu dürfen, die teils schon seit

vielen Jahrzehnten bei uns versichert sind“, erklärt der Inhaber. Neben dem Agenturinhaber sind seit 1985 Ludger Rolf und seit 2001 Frank Gertheinrich für die Kunden im Außendienst unterwegs. Seit November 2010 verstärkt Harald Wibbelt das Team des LVM-Büros. Das eingespielte Team kümmert sich mit kompetenter Beratung und persönlicher Betreuung um die Kunden, deren Zufriedenheit immer im Mittelpunkt steht.

Zufriedene Kunden sind gute Kunden

Das ist hinlänglich bekannt! Eine Frage für das LVM-Servicebüro Rugge lautet stets: „Wie zufrieden sind unsere Versicherten mit dem Service der Agentur und den Leistungen der LVM?“ In einer repräsentativen Umfrage durch das Meinungsforschungsinstitut Psychonomics im Jahr 2009 bewerteten über 300 Kunden die Arbeit von Christoph Rugge und seinem Team. Für die Zufriedenheit der Kunden mit dem Familien-Unternehmen gab es ein glattes „sehr gut“. Die herausragende Stärke des 4-köpfigen Teams ist die Beratungsqualität, die den Marktforschern zufolge „kaum noch Ansätze zur Optimierung“ bietet. „Das ist natürlich ein tolles Ergebnis“, freut sich Agenturinhaber Christoph Rugge und verspricht: „Wir werden uns nicht auf dieser Bewertung ausruhen. Die Auszeichnung ist vielmehr Ansporn und wir werden uns weiterhin voll für unsere Kunden einsetzen“.

Hohe Kompetenz durch ständige Weiterbildung

Damit die hohe Beratungsqualität gehalten werden kann, legt Christoph Rugge großen Wert auf die ständige Weiterbildung seines Teams. „Durch permanente Schulungen passen wir uns immer an die neuesten Bedingungen und gesetzlichen Vorschriften an und können so eine optimale Beratung gewährleisten“, stellt er ganz klar heraus. Außerdem wird das Fachwissen seines Teams durch gezielte Fortbildungen permanent ergänzt. Christoph Rugge selbst hat in den Jahren 2002 bis 2005 eine Fortbildung zum Fachwirt für Finanzberatung absolviert. Die Themenschwerpunkte lagen hier im Bereich der Betrieblichen Altersversorgung, Geldanlagen und Baufinanzierung. Im Rahmen einer weiteren Fortbildung wird Frank Gertheinrich in den nächsten Monaten das LVM-Trainingsprogramm zum „Spezialist für landwirtschaftliche Versicherungen“ durchlaufen.

Andere Zeiten – andere Themen

In den letzten Jahren gewannen die Themen Altersvorsorge und Krankenversicherung immer mehr an Bedeutung. „Die gesetzliche Rentenversicherung bietet nur noch einen Basisschutz, die Krankenkas-



Christoph Rugge mit dem LVM-Mini



Eine Kundin im Wartebereich des Büros

LVM Rugge



sen kürzen immer mehr Leistungen und die Leistungen der Pflegeversicherung reichen nicht aus, um die Kosten zu decken“, weiß Christoph Rugge. Aus der breiten Palette an Angeboten das Optimale zu wählen, ist vor allem für Laien sehr schwer. „Hinzu kommt“, so Rugge, „dass jeder Mensch ganz eigene Ansprüche an seine Absicherung stellt. Der eine möchte hohe staatliche Förderungen, der nächste möchte lieber ein flexibles Produkt haben, das frei verfügbar ist. Bei der Beratung berücksichtigt das LVM-Servicebüro Rugge natürlich alles, um eine auf den Kunden zugeschnittene Vorsorgestrategie zu entwickeln“. Neben der langjährigen Erfahrung des Teams wird ein spezielles Beratungsprogramm, der LVM-Kompass, genutzt. So ist es möglich, für jeden Kunden eine passende Vorsorgestrategie zu entwickeln. Neben den persönlichen Daten werden

auch die bereits vorhandenen Absicherungen einbezogen und nach steuerlichen Gesichtspunkten bewertet. „Wir können so zum Beispiel ermitteln, wie viel Rente netto überbleibt, wenn man Steuern und Krankenversicherung abzieht. Auf einen Blick sieht man, wie gut die eigene Vorsorge schon aufgestellt ist“, betont Christoph Rugge und lädt ein, die eigene Daten kostenlos in seinem Büro überprüfen zu lassen.

Wachstum geht weiter

Zur weiteren Verstärkung seines Teams bietet Christoph Rugge für das Jahr 2012 einen Ausbildungsplatz zum Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen an. Bitte schicken Sie Ihre Bewerbung direkt an Christoph Rugge. Vorgaben: Führerschein Klasse B. Schule: Höhere Handelsschule oder Abitur

LVM- Servicebüro

Christoph Rugge

Lindenstraße 2 - 4
33442 Herzebrock-Clarholz

Telefon (0 52 45) 87 15 - 0
Telefax (0 52 45) 87 15 - 20

Bürozeiten:

Montag – Freitag 8:00 - 12:30 Uhr
und 14:30 - 18:00 Uhr
Samstag 9:00 - 12:00 Uhr
und nach Vereinbarung

info@rugge.lvm.de
www.rugge.lvm.de



Ihr Partner für Versicherungen, Vorsorge und Vermögensplanung

Wir beraten Sie gern:

LVM-Servicebüro
Christoph Rugge
Lindenstraße 2-4
33442 Herzebrock-Clarholz
Telefon (05245) 8 71 50
info@rugge.lvm.de

LVM
VERSICHERUNG