

Gut Versichern - optimal Vorsorgen

VORSORGE aktuell

Die Kundenzeitung für den Versicherungsmakler



Vorsorge aktuell: Bewusstsein schaffen mit der eigenen Kundenzeitung!

Wie wichtig Information und Bewusstseinsbildung sind, sieht man immer wieder daran, dass dem Versicherungsmakler Geschäft verloren geht, weil der Kunde nicht ausreichend über die Palette der angebotenen Produkte Bescheid weiß.

Warum wenden sich z. B. viele Kunden in Finanz- und Vorsorgefragen an ihre Bank und nicht an ihren Versicherungsmakler? Weil es in den Köpfen der Kunden verankert ist, dass es sich um typische Bankprodukte handelt. So zielsicher sich der Kunde bei Versicherungsangelegenheiten an seinen Makler wendet, so zielsicher tritt er deshalb in Veranlagungsfragen immer noch an seine Bank heran. Abhilfe kann nur aktive Bewusstseinsbildung schaffen. Grundvoraussetzung dafür ist entsprechende Information.

Wie kann man Bewusstsein bilden?

Meinungsbildung kann nur mit professioneller und regelmäßiger Öffentlichkeitsarbeit erfolgen. Möglichkeiten dazu sind z. B.:

- eine eigene Kundenzeitung,
- fachmännische Artikel in regionalen Medien und
- Kundenveranstaltungen

Kundenzeitungen - ein effektives Marketinginstrument!

Dass eine **eigene Kundenzeitung meinungsbildend wirkt** und von den Kunden **als wichtiger Informationsträger angesehen wird**, belegen zahlreiche Umfragen. So ergab eine Studie des britischen Corporate Publishing-Verbandes „Association of Publishing Agencies“, die die Wirkung von Kundenmagazinen untersucht, folgendes:

- **für 58 %** der Leser haben die redaktionellen Inhalte große Relevanz
- **57 %** der Befragten liest mindestens die Hälfte aller Artikel
- **rund 66 %** behalten das Magazin eine Woche oder länger auf und
- **44 %** reagierten aktiv auf ein Kundenmagazin

Waghubinger Brokerservice GmbH

Kollingerfeld 9 · A-4563 Micheldorf · Tel.: +43 7582 / 51 112-0

Fax: +43 7582 / 51 112-19

E-Mail: office@vorsorge-aktuell.com

www.vorsorge-aktuell.com