

Gut Versichern - optimal Vorsorgen

VORSORGE aktuell

Die Kundenzeitung für den Versicherungsmakler

Neue Vermittlerrichtlinie - die Chance für den Versicherungsmakler!

Das In Kraft Treten der neuen Vermittlerrichtlinie ist eine Herausforderung für die Branche, stellt aber für den Versicherungsmakler auch eine Chance dar.

Mit der Informationspflicht deklariert sich der Makler eindeutig. Er kann seine Vorteile gegenüber anderen Berufsgruppen, die mehr oder weniger von Versicherungsgesellschaften abhängig sind, hervorheben. z. B.:

- Unabhängigkeit
- Verpflichtung dem Kunden gegenüber
- Vergleich aller Angebote des Marktes

Was kann der Versicherungsmakler mit professioneller Information für sein Unternehmen erreichen?

- Die Erfüllung seiner Informationspflicht.
- Ein **professioneller Auftritt** garantiert, dass man sich von der Masse abhebt.
- Automatisch steigt das **Image des Unternehmens**.
- Das **Vertrauen des Kunden** wird gestärkt.
- Die **Bindung des Kunden** an seinen Versicherungsmakler wird intensiver.
- Der **Kunde identifiziert sich mit dem Unternehmen** und bleibt ihm treu.

Wie erreichen Sie einen professionellen Auftritt nach außen?

Öffentlichkeitsarbeit und im Zuge dessen **eine eigene Kundenzeitung bieten die Lösung**. Meist bleibt im Tagesgeschäft nicht genügend Zeit, um sich intensiv mit diesen Dingen zu beschäftigen.

Nach dem Motto „Schneider bleib bei deinen Leisten“ liegt die Auslagerung an einen Profi auf der Hand. **Sie erreichen den gewünschten Effekt** und haben trotzdem **weiterhin die Zeit**, sich voll und ganz auf das zu konzentrieren, **wo Sie der Profi sind**.

Wir beraten Sie dazu sehr gerne!

Waghubinger Brokerservice GmbH

Kollingerfeld 9 · A-4563 Micheldorf · Tel.: +43 7582 / 51 112-26

Fax: +43 7582 / 51 112-19

E-Mail: office@vorsorge-aktuell.com

www.vorsorge-aktuell.com