



Versicherungskurier und Vorsorge aktuell beim ÖVM-Forum in neuem Stil präsentiert!

Bericht der **Waghubinger Brokerservice GmbH**

Am 10. und 11. April ging im Linzer Design Center das ÖVM-Forum über die Bühne. Diese beiden Tage nutzten die Mitarbeiter der Waghubinger Brokerservice GmbH, einen ersten Einblick in das von Grund auf überarbeitete Konzept ihrer Kundenmedien verschaffen, die sich



jetzt in neuem und noch zeitgemäßem Stil präsentieren. Um noch flexibler auf die individuellen Bedürfnisse der Versicherungsmakler und Finanzdienstleister eingehen zu können, wurde die Produktpalette rund um

den Versicherungskurier und Vorsorge aktuell erweitert. Waghubinger Brokerservice bietet nun die Möglichkeit, zwischen mehreren Produkten, zusätzlichen individuellen Seiten und Kombinationen auszuwählen, um das Endkundenmedium zu einem Verkaufsinstrument zu machen, dass auf die persönlichen Bedürfnisse



der unabhängigen Vermittler ausgerichtet ist. Viele Besucher des ÖVM-Forums zeigten sich höchst interessiert und informierten sich umfassend über die neuen Möglichkeiten der Kundenmedien. Natürlich war auch für Unterhaltung gesorgt. Die Standbesucher bewiesen ihr Golf-Talent auf einer Nintendo Wii-Konsole und tauschten sich bei einem Seiter'l und einem kleinen Snack mit Brancheninsidern aus.

AssCompact befragte zwei Besucher des Messestandes der Waghubinger Brokerservice GmbH, die bereits Abnehmer einer Kundenzeitung sind, über ihre Erfahrungen mit den Produkten:



Hermann Pohn-Mairinger:

„Der *Versicherungskurier* ist ein gutes und vor allem wirksames Instrument, um seine Kunden optimal zu betreuen. Seit ich mich dieses Mediums bediene, hat sich das auch unter Maklerkollegen herumgesprochen und das Feedback ist toll. Ich schicke die Zeitung an meine Kunden und nehme sie zusätzlich auch noch zu jedem Kundentermin mit, weil ich so mein Unternehmen optimal repräsentieren kann“.



Franziska Klocker:

„Ein eigenes Kundenmedium ist einerseits ein gutes Mittel, um seine Kunden ideal zu servieren und andererseits eine Möglichkeit, eventuelle Neukunden anzusprechen und Interesse zu erwecken. Seit ich die *Vorsorge aktuell* aussende, habe ich eine wesentliche Verbesserung des Kundenkontakts feststellen können“.

