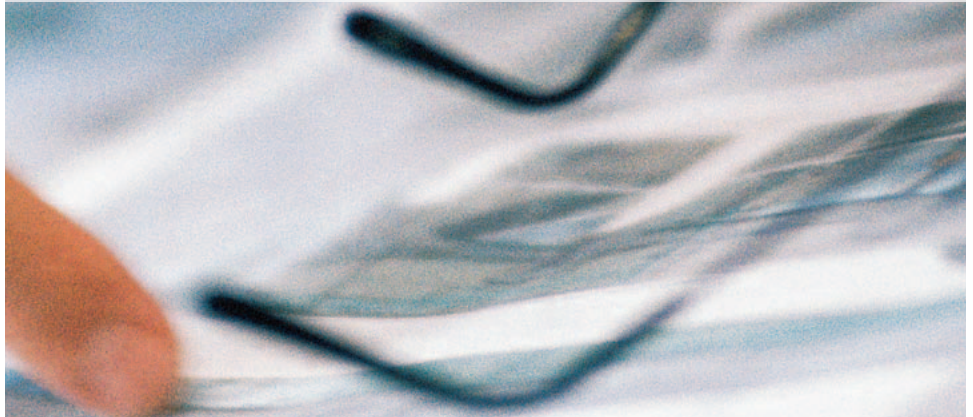




Welcher unabhängige Vermittler braucht heutzutage (K)EINE Kundenzeitung?



Von Hannes Mitterhauser, Vertrieb Waghübinger Brokerservice GmbH

Was bringt Ihnen persönlich eine eigene Kundenzeitung? Diese Frage haben Sie sich bestimmt schon mal gestellt. Nicht viel, außer Kosten, mögen einige unter Ihnen jetzt denken. Und das ist völlig richtig! Kundenbindung ist immer wieder als Argument zu hören, warum man sich mit dem Thema Kundenmedium eingehend beschäftigen sollte.

Doch das ist wohl nichts als Panikmache, denn warum sollten Ihre Kunden sich von Ihnen trennen? Banken oder angestellte Außendienstmitarbeiter der Versicherungsgesellschaften zum Beispiel sind doch keine wirkliche Konkurrenz für Sie, da Ihr Kunde sicherlich mit Ihrer Arbeit zufrieden ist. Auch Billigangebote können ihn nicht davon abbringen, dem Vermittler treu zu bleiben. Die Menschen wissen ohnehin bestens über die Vorteile und umfassenden Leistungen, die Versicherungsmakler anbieten, Bescheid. Hat ein Versicherter zum Beispiel eine Frage zur privaten Altersvorsorge, wird er bestimmt nicht zu seiner Hausbank gehen, deren Betreuer ihn schon etliche Male darauf angesprochen hat. Nein, er kommt zu Ihnen, weil Sie ohne Zweifel seine erste und einzige Anlaufstelle sind.

Und das Argument Neukundengewinnung – das kann man keinesfalls gelten lassen. Es ist doch sonnenklar, dass Ihre Kunden Ihr Leistungsspektrum durch Mundpropaganda weiterverbreiten. Ihre Professionalität müssen Sie den Klienten nicht ständig in Erinnerung rufen, die merken schon von sich aus und honorieren, dass sie bei Ihnen in guten Händen sind. Das muss

doch nicht noch mit einer Kundenzeitung zusätzlich untermauert werden.

Also: Sie können (Können Sie?) getrost auf diese effiziente und sehr individuelle Art der Kundenbindung, Neukundengewinnung, Verkaufshilfe, Imagewerbung, Leistungsübersicht und des Vertrauensgewinns verzichten!?

Oder sind Sie da anderer Meinung?

Wenn ja, dann bietet Ihnen die Waghübinger Brokerservice GmbH mit den Kundenzeitungen *Versicherungskurier* und *Vorsorge aktuell* das ideale Instrument.

Melden Sie sich unter 0 75 82/51 112-29 oder unter h.mitterhauser@waghuebinger-brokerservice.com und informieren Sie sich über alle weiteren Kombinationsmöglichkeiten, variable Stückzahlvereinbarungen und das gesamte Produktportfolio unserer Kundenzeitungen!

Betreuen und informieren Sie Ihre Kunden ohne viel Aufwand regelmäßig über Ihr Unternehmen und Ihre Dienstleistung und halten Sie sich mit dem Versicherungskurier oder Vorsorge aktuell in Erinnerung. So steigern Sie Ihr Image als kompetenter und seriöser Partner und bauen das Vertrauen Ihres Kunden in Sie aus! ■