



Wem sollen Kunden in der Finanzkrise noch trauen? Richtig – Ihnen!



Von **Hannes Mitterhauser**, Vertrieb Versicherungskurier

Die aktuelle Finanzkrise hinterlässt natürlich Spuren. Es herrscht allgemeine Verunsicherung und der Zukunftsoptimismus der Österreicher hat laut einer GfK-Studie, die von der Allianz Versicherung AG in Auftrag gegeben wurde, stark gelitten. Danach machen sich mehr als zwei Drittel der Befragten ernsthafte Sorgen um die Entwicklung in der Finanzwelt. Diese Situation ist für unabhängige Berater eine ideale Gelegenheit, sich als kompetenter Ratgeber und Vertrauensperson seiner Kunden zu positionieren und durch intensiven Kundenkontakt und fachmännischen Auskünften den Österreichern wieder mehr Sicherheit und Durchblick zu verschaffen.

Jeder Fünfte fühlt sich nicht ausreichend informiert

Auch viele unabhängige Vermittler sind aufgrund der weltweiten Finanzmarktkrise vorsichtig geworden und möchten natürlich Kosten sparen – was leider oft zu Lasten von Marketingaktivitäten geht. Wer auf diese Weise Einsparungen treffen will, lässt sich eine große Chance entgehen, gestärkt aus der Krise hervorzugehen. Denn: Gerade jetzt lechzen Kunden geradezu nach intensiver Betreuung und vor allem nach sachlicher Information, die im Dschungel der Medienwelt oftmals schwer herauszufiltern ist. Sie fürchten um ihre Pension, wissen nicht, ob das angesparte Kapital aus der Lebensversicherung auch wirklich sicher ist und befürchten daher teils gravierende Auswirkungen auf ihr persönliches Leben.

Vertrauen und Sicherheit werden groß geschrieben und unabhängige Vermittler können diese angespannte Situation nutzen. Die Stimmen von österreichischen Marketingexperten werden laut, die für die nächste Zeit eine Informationsoffensive empfehlen und unabhängigen Vermittlern raten, ihre Kunden mehr und in kürzeren Intervallen zu kontaktieren.

Seien Sie „Begleitperson auf dem Weg aus der Krise“ – mit einer eigenen Kundenzeitung

Mit einer eigenen Kundenzeitung treffen Sie die aktuellen Bedürfnisse Ihrer Kunden auf den Punkt. Sie erhalten Information, Sicherheit und die Gewissheit, einen kompetenten Ansprechpartner in seinen Versicherungs- und Finanzangelegenheiten zu haben. Diese Komponenten sind überaus wertvoll und hilfreich, die Bindung Ihrer Kunden an Ihre Unternehmen und Ihre Dienstleistung weiter zu festigen.

Lustige und kreative Slogans – das muss nicht sein! Gefragt sind jetzt Glaubwürdigkeit, Vertrauensbildung und Seriosität!

Hier können wir – die PR-Profis von Waghübinger Brokerservice – durch unsere langjährige Erfahrung im Bereich Vermittler-PR helfen. Neben den vielzähligen Produkten der Kundenzeitung im Baukastensystem stellen wir viele weitere Möglichkeiten zur professionellen Kundenbetreuung, wie PR-Texte, Imagefolder, etc. zur Verfügung. ■