



## Kurbeln Sie Ihr BU-Geschäft mit einer eigenen Kundenzeitung an

Interview mit **Hannes Mitterhauser**, Vertrieb Versicherungskurier

**AssCompact:** In dieser Ausgabe von AssCompact widmen wir uns sehr stark dem Thema „Berufsunfähigkeitsversicherung“. Welche Möglichkeiten sehen Sie als Branchenkenner, die Kunden der unabhängigen Vermittler für dieses wichtige Thema zu sensibilisieren?

**Hannes Mitterhauser:** Die BU ist sicherlich eine sehr beratungsintensive Absicherungsvariante und Zeit ist bekanntermaßen eher Mangelware, da die Versicherungsmakler viele Kunden gleich gut und umfassend betreuen. Ein guter Lösungsansatz für diese Herausforderung ist eine eigene Kundenzeitung, die der Versicherungsmakler an seine Kunden aussenden kann.

**AC** Wie kann man das verstehen – wo genau sehen Sie die Vorteile für Vermittler und Kunden?

**HM** Das ist schnell erklärt: Wir, die Waghübinger Brokerservice GmbH, geben vielen Versicherungsmaklern und Finanzdienstleistern die Möglichkeit, den Klienten mit einer eigenen Kundenzeitung zu informieren. Wir achten besonders darauf, dass die Endkunden für wichtige Versicherungs- und Vorsorgethemen sensibilisiert werden – so auch im Fall der BU. In jeder Ausgabe des Versicherungskurier findet ein BU-Artikel Platz, und diese essenzielle Absicherung wird so aus vielen verschiedenen Gesichtspunkten beleuchtet. Die Kunden können dadurch wichtige Grundkenntnisse erlangen und kommen nicht ohne Vorkenntnisse zum Versicherungsmakler. Sie benötigen dann keine langen Einführungserklärungen mehr, sondern können gleich spezifische Fragen stellen.

Für den unabhängigen Vermittler ist die Kundenzeitung daher ein ideales Instrument zur Vertriebs- und Marketingunterstützung.

**AC** Laut der AssCompact-Studie zum AssCompact BU-Award 2008 kommt der Großteil der unabhän-

gigen Vermittler über das Bestandsgeschäft, aber auch über Weiterempfehlungen zu BU-Neukunden. Welche Rolle kann da eine eigene Kundenzeitung spielen?

**HM** Diese Erfahrung habe auch ich durch meine vielen Gespräche mit unseren Kunden, die den Versicherungskurier beziehen, gewonnen. Die Kundenzeitung trägt enorm dazu bei, die Professionalität des Versicherungsmaklers zu unterstreichen und macht gezielt und leicht verständlich auf Versorgungslücken aufmerksam. Dadurch ist es einfacher, mit dem Kunden zu den wichtigen Absicherungsbereichen ins Gespräch zu kommen. Oder die Kunden treten von sich aus an ihren Berater heran, da sie die Notwendigkeit eben z. B. einer BU-Versicherung erkannt haben. So ein Medium schafft natürlich auch Vertrauen und führt durch die Weiterempfehlung der bestehenden Kunden oftmals zu Neukundenkontakt – was ja letztendlich das Ziel jedes unabhängigen Vermittlers ist.

**AC** Wie schätzen Sie persönlich die künftige Entwicklung des BU-Geschäftes ein?

**HM** Die BU-Versicherung wird sich auf jeden Fall in den Köpfen der Österreicher festsetzen. Die Hauptursachen für Berufsunfähigkeit sind Erkrankungen des Bewegungsapparates, gefolgt von psychischen Krankheiten und Kreislauferkrankungen. Diese Themen werden – auch in den Medien – immer präsenter. Die gesetzliche soziale Absicherung im Falle der Berufsunfähigkeit reicht nicht aus, um den persönlichen Lebensstandard aufrecht zu halten. Eine private Berufsunfähigkeitsversicherung sehe ich daher als notwendig an, und man muss alle Mittel nützen, um diese Vorsorge in den Köpfen der Österreicher fest zu verankern.

**AC** Herr Mitterhauser, wir danken Ihnen für das Interview! ■