



Eine professionelle Kundenzeitung gehört einfach zum Service

Interview mit **Jörg Prügger**,
Geschäftsführer der MM-IBV
Versicherungsmakler GmbH

AssCompact: Herr Prügger, Sie haben Ihre Kunden im März 2009 erstmals mit zwölf Seiten Information aus dem Hause des Versicherungskurier versorgt. Welche Erfahrungen haben Sie mit Ihrer Kundenzeitung gemacht?

Jörg Prügger: In erster Linie war ich auch selbst stolz auf dieses Exemplar, das mein Unternehmen bei meinen Kunden repräsentiert. Nachdem ich einmal einen ersten Gedanken daran verschwendet habe, selbst eine Kundenzeitung zu gestalten, hat mir der zweite gesagt, dass dies Blödsinn wäre. Der Aufwand, den man betreiben müsste, wäre viel zu groß.

AC: Welche Vorteile schätzen Sie an dieser Partnerschaft mit dem Versicherungskurier und welche Erfahrungen haben Sie mit der Abwicklung gemacht?

JP: Der Hauptnutzen ist die Möglichkeit der Kundenbindung. Da wir keine aktive Akquisition betreiben, ist diese Zeitung für mich ein Zugang zu meinen Kunden, um auf meine Produkte aufmerksam zu machen. Vom Versicherungskurier erwarte ich mir, dass die

Qualität so bleibt, dass ich meine Botschaften entsprechend transportieren kann.

Mit der Abwicklung habe ich sehr gute Erfahrungen gemacht. Wir waren alle unter Zeitdruck, weil wir uns relativ spät dafür entschieden hatten, aber noch bei der März-Ausgabe dabei sein wollten. Da kann ich nur Positives berichten. Es hat natürlich den einen oder anderen kleinen Fehler gegeben, aber den haben wir gemeinsam so rasch korrigiert, dass wir gemeinsam das Schiff bis zum Erscheinungstermin auf Kurs gebracht haben.

AC: Was spricht aus Ihrer Sicht für ein professionell gestaltetes Kundenmagazin?

JP: Die Notwendigkeit der Information, die ich als Versicherungsmakler meinen Kunden geben muss. Da habe ich ja den Kunden gegenüber eine gewisse Verpflichtung. Zweitens sehe ich es als Anhebung der gesamten Servicequalität, die ich meinen Kunden liefere. Die Kundenzeitung gehört einfach dazu.

AC: Passt für Sie der Themen-Mix, den der Versicherungskurier und Vorsorge aktuell viermal im Jahr anbieten?

JP: Ja, der Themenmix passt. Er ermöglicht es, meinen Kunden eine große Bandbreite an Versicherungslösungen zu vermitteln.

AC: Herr Prügger, wir danken Ihnen für das Interview! ■

Anzeige

Und Morgen?

Mit einer eigenen Kundenzeitung sind Sie für kommende Herausforderungen gerüstet!

