

V-aktuell Kundenzeitungen für Versicherungsvermittler

„Wer nicht wirbt, der stirbt“ / „Wer nicht wirbt, der stirbt“, sagte Henry Ford über Werbung. Diese Aussage ist aktueller denn je und gilt nicht nur für die Automobilbranche sondern auch für Versicherungsmakler. In einem Wettbewerb, der von Veränderungen geprägt wird, ist es wichtig, bei Kunden und Interessenten im Gespräch zu bleiben.



Die großen Versicherungsmakler der Branche geben Werbeagenturen für die regelmäßige Kunden-Information hohe Budgets an die Hand. Kundenmagazine werden genutzt, um aus dem Unternehmen zu berichten, Hintergrundinformationen zu liefern, und vor allem, um Kompetenz zu vermitteln und das Kunden-Vertrauen auszubauen.

Denn der Kunde, egal ob Industrie-, Gewerbe-, Freiberufler- oder Privatkunde, wünscht sich einen kompetenten und verlässlichen Versicherungsmakler. Einen Versicherungsmakler, der nicht nur beim Maklerauftrag oder beim Vertragsabschluss tätig wird, sondern sich laufend kümmert.

In kleinen und mittelständischen Maklerunternehmen ist das Verständnis, die eigenen Leistungen, die Kompetenzen und Stärken zu kommunizieren, also zu bewerben,

noch nicht ausgeprägt genug. Woher sollen Kunden und Interessenten aber die Leistungen, die Stärken, die Ansprechpartner und die Produktpalette des Versicherungsmaklers kennen, wenn dieser jene nicht regelmäßig kommuniziert?

Gerade wegen der heutigen Reizüberflutungen müssen auch Versicherungsmakler regelmäßig Anreize liefern. Denn, wer nicht wirbt, der stirbt. Das war schon Henry Ford klar.

Für Versicherungsmakler geht es vor allem darum, das Kunden-Vertrauen auszubauen. Es geht aber auch darum, Kaufanreize zu senden und den Informationsverpflichtungen nachzukommen. Die regelmäßige Herausgabe einer Kundenzeitung dient also auch der Haftungsentlastung des Versicherungsmaklers.

Statements zum Thema finden Sie auf der V-aktuell Homepage www.v-aktuell.de/nl/pm unter anderem vom Fachanwalt für Versicherungsrecht Stephan Michaelis LL.M, vom Fachanwalt für Versicherungsrecht Norman Wirth, Geschäftsführender Vorstand im Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. (AfW), von Dr. Hans-Georg Jenssen, Geschäftsführender Vorstand im Verband Deutscher Versicherungs-Makler e.V. (VDVM) und von Michael H. Heinz, Präsident im Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V..

Die Notwendigkeit, Kunden regelmäßig zu informieren, ist also unbestritten. Bei V-aktuell sind dafür keine hohen Budgets erforderlich. V-aktuell wurde als Kooperationsmodell gegründet und bietet Versicherungsmaklern Print-, PDF- und (HTML-) Online-Kundenzeitungen. Die eigene Fachredaktion verfügt über langjährige Erfahrungen mit circa vier Millionen produzierten Print-Exemplaren.

Pressekontakt:

Thomas Bethke
Telefon: 040 / 642 08 - 148

Unternehmen

V-aktuell
Meiendorfer Rund 40
22145 Hamburg

Internet: www.v-aktuell.de