

Wie Sie den Zeitfressern ein Schnippchen schlagen



Haben Sie als Versicherungsmakler für Ihre Kunden genügend Zeit? Häufig ist das nicht der Fall. Ursachen gibt es dafür eine ganze Reihe. Statt sich in das Schicksal zu ergeben, agieren erfolgreiche Makler lieber. Die Versicherer verlagern immer mehr administrative Arbeiten auf die Vermittler. Die von Versicherungsmaklern angestrebten Prozessoptimierungen fressen zunächst auch viel Zeit.

Die vom Gesetzgeber verlangte Bürokratie macht Maklern das Leben nicht einfacher. Die Produktvielfalt wird täglich größer, da wird es immer schwieriger, den Überblick zu behalten. Kunden werden immer anspruchsvoller. Alles muss gleich, am besten sofort erledigt werden. Nicht Alles ist schlecht, aber die Zeitfresser machen Maklern das Leben eben immer schwerer. Versicherungsmakler fühlen sich deshalb häufig nur noch als Getriebene und haben kaum noch Zeit, selbst zu agieren.

In diesem Umfeld ist eine gute Kundenbindung für Versicherungsmakler von existentieller Bedeutung.

Die beste Kundenbindung erzielen Versicherungsmakler mit regelmäßigen Kundenkontakten, am besten persönlich, aber auch telefonisch. Und genau diese regelmäßigen



Kunden-Kontakte sind häufig aus den beschriebenen Gründen kaum noch im erforderlichen Maße zu realisieren. Dabei ist eine gute Kundenbindung wichtiger als Kundengewinnung. Denn eine gute Kundenbindung sichert nicht nur die Bestandscourtagen, sondern ermöglicht auch Wachstum aus dem Bestand heraus. Mit einer hohen Vertragsdichte je Kunde wird der Bestand außerdem weniger angreifbar und die Kundenbindung verfestigt sich.

Erfolgreiche Versicherungsmakler schlagen den Zeitfressern deshalb ein Schnippchen und systematisieren die regelmäßigen Kundenkontakte.

Mit einer eigenen Kundenzeitung bringen sich erfolgreiche Makler bei Ihren Kunden regelmäßig in Erinnerung. Sie zeigen Ihren Kunden, dass sie Ihnen wichtig sind. Durch verständliche Inhalte stellen Versicherungsmakler den Nutzen für den Leser in den Vordergrund. So wird das abstrakte Thema Versicherungen für Kunden im wahrsten Sinne des Wortes begreifbar.

Versicherungsmakler unterstützen so die Attraktivität ihrer Dienstleistung und sparen zudem hohe Werbekosten. Sie informieren professionell und ganz wichtig, regelmäßig. Eine eigene Kundenzeitung kann auch haftungsentlastend wirken. In jedem Fall stärkt die Kundenzeitung das Vertrauen der Kunden in die Dienstleistungen des Maklers und das Makler-Unternehmen.

Ergeben Sie sich nicht in Ihr Schicksal und schlagen Sie den Zeitfressern ein Schnippchen. Gratis-Muster können Sie hier anfordern: <http://www.v-aktuell.de/nl/pm/>

Ansprechpartner:

V-aktuell

Thomas Bethke

Versicherungsbetriebswirt/DVA

Experte für maßgeschneiderte Kundenzeitungen für Versicherungsmakler und
Mehrfachagenturen

Meiendorfer Rund 40

22145 Hamburg

Telefon: 040 - 642 08 148

<http://www.v-aktuell.de/nl/pm/>

V-aktuell wurde von Versicherungsmaklern als Kooperationsmodell gegründet und bietet Versicherungsmaklern Print-, PDF- und Online-Kundenzeitungen (HTML) mit Einbindung sozialer Netzwerke. V-aktuell verfügt über die notwendige Erfahrung und Innovationsfreude und entwickelt die Kundenzeitungen im Dialog mit Vermittlern und Lesern ständig weiter.