

## Warum für Versicherungsmakler eine eigene Kundenzeitung eine gute Investition ist



Thomas Bethke Versicherungsbetriebswirt/DVA

© V-aktuell

### **Warum sollen Versicherungsmakler ihre Kunden regelmäßig mit einer Kundenzeitung informieren? V-aktuell gibt Antworten und bietet Vermittlern bewährte und innovative Lösungen.**

Die Attraktivität und das Image des Makler-Unternehmens werden gesteigert. Eine professionell gelayoutete Kundenzeitung macht Eindruck. Kunden sehen, da ist ein Profi am Werk, der nicht nur verkaufen will, sondern ohne Aufforderung informiert. Eine Kundenzeitung mit Makler-Logo und -Firmenfarbe macht das Makler-Unternehmen zur Marke. Die Kundenzeitung ist imagefördernd und stärkt das Vertrauen der Kunden in die Dienstleistung des Maklers.

Regelmäßige Kunden-Kontakte sind eine Notwendigkeit.

Für Versicherungsmakler ist es im Wettbewerb wichtig, regelmäßige Kundenkontakte zu generieren. Für Viele ist es ein Zeitproblem, alle Kunden so regelmäßig und umfassend zu informieren wie es eigentlich sein müsste. V-aktuell unterstützt Vermittler in Print und mit digitalen Medien. Einzigartig ist das Online-Kundenmagazin mit Archiv, Suche, Social Media, Mobil und Co.

Die Kundenzufriedenheit wird gesteigert und die Kundenbindung intensiviert.

Gut informierte Kunden sind zufriedene Kunden. Deshalb sollte die Kundenzeitung auch regelmäßig in Kundengespräche eingebunden werden, um die Aufmerksamkeit der Kunden zu schärfen. Die Artikel der Kundenzeitungen eignen sich auch hervorragend als Referenz, um einen Beratungstermin zu vereinbaren und Geschäfte anzubahnen.

Kunden regelmäßig kompetent und haftungsentlastend informieren.

An Versicherungsmakler werden besonders hohe Informationsverpflichtungen gestellt. Eine Kundenzeitung ersetzt natürlich kein persönliches Beratungsgespräch. Aber wenn die Zeit knapp ist, werden die Kunden zumindest schriftlich informiert. Die Kundenzeitung kann haftungsentlastend wirken.

Eine Kundenzeitung ist ein professionelles Medium für die Öffentlichkeitsarbeit.

Neben dem Bestreben, Kunden und Interessenten gut zu informieren und immer auf dem Laufenden zu halten, geht es vor allem darum, Vertrauen aufzubauen. Nur so funktionieren Geschäftsbeziehungen auf Dauer erfolgreich. Dieses gilt auch und vor allem für Beziehungen in der Versicherungsbranche. Eine eigene Kundenzeitung unterstützt Versicherungsmakler professionell.

Das V-aktuell Baukastensystem macht es Versicherungsmaklern sehr einfach.

Neukunden beliefert V-aktuell mit der aktuellen Ausgabe Herbst/Winter 2020 innerhalb 14 Tagen nach Druckfreigabe.

#### **Pressekontakt:**

Thomas Bethke Versicherungsbetriebswirt/DVA  
Telefon: 040 / 642 08 - 148  
E-Mail: [info@v-aktuell.de](mailto:info@v-aktuell.de)

#### **Unternehmen**

V-aktuell  
Meiendorfer Rund 40  
22145 Hamburg

Internet: [www.v-aktuell.de](http://www.v-aktuell.de)

#### **Über V-aktuell**

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.