

Gut informierte Kunden sind zufriedene Kunden

Gerade in der heutigen Zeit, in der Versicherungen und Banken in der Öffentlichkeit nicht immer positiv dargestellt werden, ist es wichtig, als Versicherungsmakler Seriosität und Kompetenz zu vermitteln. Aber wie macht man das?

Gerade in der heutigen Zeit, in der Versicherungen und Banken in der Öffentlichkeit nicht immer positiv dargestellt werden, ist es wichtig, als Versicherungsmakler Seriosität und Kompetenz zu vermitteln. Aber wie macht man das?

Ihr Kunde möchte auch nach einem Vertragsabschluss gut informiert werden. Ihr Kunde möchte das Gefühl haben, dass Sie sich laufend um ihn kümmern. Der gute Wille allein reicht da nicht. Heutzutage haben Versicherungsmakler aber häufig ein Zeitproblem. Da macht es Sinn, regelmäßige Kundeninformationen zu systematisieren.

Mit fachlich fundierten und gut leserlichen Artikeln können Sie Ihre Kunden regelmäßig informieren. Sie zeigen, dass Sie ein Profi sind. Sie stärken das Vertrauen Ihrer Kunden. Und das Vertrauen Ihrer Kunden ist Ihr größtes Kapital. Sie bringen sich regelmäßig in Erinnerung und sorgen so für gut informierte und zufriedene Kunden.

Versicherungsbetriebswirt/DVA Thomas Bethke ergänzt: „Versicherungsmakler haben außerdem umfangreiche Informationsverpflichtungen gegenüber Ihren Kunden. Regelmäßige Kundeninformationen wirken daher auch haftungsentlastend“.

Ein wirkungsvolles Instrument zur regelmäßigen Kundeninformationen ist ein eigenes Kundenmagazin. Und genau darauf hat sich Thomas Bethke von V-aktuell spezialisiert. Seit über siebzehn Jahren produziert der ehemalige Versicherungsmakler Kundenzeitungen für seine Kollegen und kann die Erfahrung von über drei Millionen gedruckter Exemplare vorweisen.

Print-Kundenzeitungen als haptisches Marketing-Instrument sind das zentrale Marketing-Medium. Thomas Bethke ist davon überzeugt „Print ist nicht tot. Im Gegenteil, Print lebt und V-aktuell konnte im Vorjahr wieder eine Auflagensteigerung verzeichnen.“ Leserumfragen seiner Kunden bestätigen die Bedeutung der Print-Kundenzeitungen für Versicherungsvermittler.

V-aktuell bietet zusätzlich eine innovative Online-Kundenzeitung mit einem Archiv und einer Suche im Webdesign der Makler-Homepage. Für ein erfolgreiches E-Mail Marketing bieten sich gelayoutete Artikel und Artikel-Links aus der Online-Kundenzeitung an, sowie die vierseitige V-aktuell PDF-Kundenzeitung.

Pressekontakt:

Thomas Bethke
- Versicherungsbetriebswirt / DVA -
Experte für erfolgreiche Kunden-Kommunikation
Telefon: 040 / 642 08 148
Fax: 040 / 642 08 149
E-Mail: info@v-aktuell.de

Unternehmen:

V-aktuell
Meiendorfer Rund 40
22145 Hamburg

Internet: www.v-aktuell.de

V-aktuell macht Multi-Channel-Marketing einfach [und] bezahlbar!

Bereits 1996 wurde V-aktuell von Hamburger Versicherungsmaklern als Kooperationsmodell gegründet. V-aktuell verfügt über die notwendige Erfahrung und Innovationsfreude und entwickelt die Kundenzeitungen im Dialog mit Vermittlern und Lesern ständig weiter.

