

## „Wenn ich das Wort schon höre.....“

Durchaus genau so kann die erste Reaktion aussehen, wenn man mit gestandenen Maklern über das Thema Marketing ins Gespräch kommt. Diese spontane Abwehrhaltung hat einen wesentlichen Kern: Die Angst vor Veränderung. Der zweite Faktor: Man hat keine Lust auf modische Mätzchen. Gehen wir einmal kurz auf diesen zweiten Faktor ein.

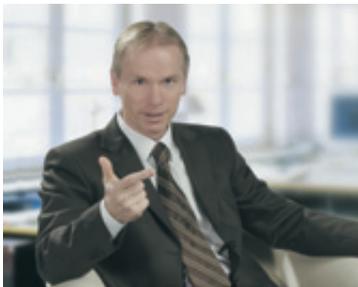
Richtig ist, nicht jeder will sich verbiegen und die dem jeweiligen Zeitgeist gemäßen „Faxen“ machen. Nur, darum geht es auch nicht. Angesagt ist der Ausbau der ureigenen Fähigkeiten. Und dafür gibt es ein ebenso einfaches, wie großartiges Beispiel.

Der Inhaber eines etablierten, aber leider viel zu ruhigen Maklerbüros ließ sich nach vielem Hin und Her dazu „breitschlagen“, jährlich einen gemeinsamen Wandertag mit seinen Kunden zu veranstalten. Allein das ganze Drumherum bis der Tag stand, führte bereits zu diversen Kontakten, frei von jeder gekünstelten Akquisitionsstimmung. Die weiteren Nebenwirkungen waren ebenfalls durchaus sehr gesundheitsverträglich. Eine zweieinhalbfache Teilnehmerschaft bereits beim zweiten Wandertag, Kundengewinne in der Gastronomie bei der man einkehrte, Empfehlungen von nie geahnter Seite. Und der einmal angestoßene Ball rollt und rollt heute noch.

Im Nachhinein gab es auf die Frage, warum man denn bis dahin all die Jahre so zurückhaltend war, auch nur eine Antwort: „Ich konnte mich einfach nicht überwinden, über meinen Schatten zu springen.“

Es gibt so viele Ideen. Sie müssen nicht „den Bohlen machen“, sondern Dinge, die zu Ihnen passen. Seien Sie sich sicher, einiges davon passt auch zu Ihren alten und neuen Kunden. Jenseits von Marketing, aufgeräumtem Büro und stimmiger Software zählt natürlich an vorderster Stelle Ihr Fachwissen. Und wo können Sie dies besser einsetzen, als auf dem Feld der Riester-Rente.

Kundenpotenzial für Riester findet sich in jeder Gemeinde. Und als Riester-Experte aufzutreten ist sicher ein Schuh, der jedem Makler gut steht. Mit unserer Serie „Alleinstellungsmerkmale bei Riester-Tarifen“ unterstützen wir Sie ab dieser Ausgabe nachhaltig auf dem Riester-Pfad.



Herzlichst  
Ihr

Klaus Barde  
Herausgeber

## Früherkennung inklusive?

Mit dem Baustein Gesundheit plus im Tarif CSS.flexi profitieren Ihre Kunden von großartigen Leistungen für ein Beiträgli.

Inkl. kostenloser medizinischer Beratung für Versicherte  
MediLine 0800 4 277 277



- Ambulante Vorsorgeuntersuchungen (z. B. Krebsvorsorge, erweiterte Gesundheitschecks, Osteoporose-Prävention)
- Früherkennungsuntersuchungen für Ungeborene, Neugeborene und Kinder
- Kostenübernahme für Sehhilfen
- Erstattung von Zuzahlungen für Verband-, Heil- und Hilfsmittel
- Freie Krankenhauswahl inklusive Erstattung der Mehrkosten
- Krankenschutz im Ausland

Weitere Leistungen und Informationen unter [www.cssversicherung.com](http://www.cssversicherung.com)