

Das Konzept Bausteinvorsorge ...



Professionelles Marketing: z.B. durch den Bausteinvorsorge-Ordner mit aktuellen Informationen und Ihren Kontaktdaten

Das Konzept der Bausteinvorsorge bietet Ihnen den erfolgreichen Vertrieb aller Personensparten mit medienübergreifender Kundenbindung, Haftungsminimierung und Online-Präsentation!



Individuelle Vorsorge-Modelle für Ihre Kunden



Erhöhen Sie Ihren Umsatz bei Personenversicherungen!

Begegnen Sie der allgemeinen Verunsicherung durch fachgerechte Beratung über alle vier Bereiche der persönlichen Vorsorge:

- Altersvorsorge
- Arbeitskraftverlust
- Hinterbliebenenschutz und
- Private Krankenversicherung

Wünschen Sie weitere Informationen?
www.bausteinvorsorge.biz

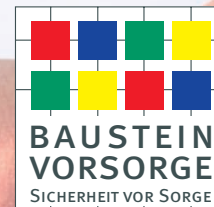
Oder rufen Sie uns an,
wir beraten Sie gerne!



Geschäftsführer: Thomas Koch
Stubenrauchstr. 36 · D-24248 Mönkeberg/b. Kiel
Tel: 0431/56 01 402 · Fax: 0431/56 01 404
info@acteam.de · www.acteam.de

© 2008 · Gestaltung: www.cebedesign.de

© Fotos · Titel: Michael Kempf · links: Thomas Weibenfels · mitte: Pavel Siamonov · innen groß: Karen Roach · innen links: Erika Walsh · alle: fotolia.com



Die vier Bausteine für Ihren Erfolg!



Vorteile für Versicherungsmakler und Finanzdienstleister:

- **Produktfreies Vertriebskonzept** ohne Gesellschafts- und Maklerpool-Anbindung
- Sie vermitteln **Ihre individuellen Produkte** mit **Ihrer individuellen Beratung**
- Sie werden **mit durchgängigem Marketing** auch per Internet unterstützt
- **Optimales Cross-Selling** für Vorsorgeprodukte durch Sparten-Kombination
- **Haptische Elemente** durch Vorsorgeordner
- visuelle Unterstützung durch **Verkaufs-Präsentationen** („gehirngerechtes“ Verkaufen)

- **Haftungsreduzierung** durch systematische Aufklärung und Unterstützung des Kunden
- Ablagesystematik für **Beratungsprotokolle und Kunden-Informationen**
- **Vereinfachte Kontaktaufnahme** durch Personalisierung der Unterlagen und eigener Homepage
- **Internet-Marketing** zur „Bausteinvorsorge - Sicherheit vor Sorge“

Das erste multimediale Vertriebskonzept OHNE Produktbindung!

Vorteile für Kunden:

- **Erkennen von Bedarf** und Verknüpfung verschiedener Sparten untereinander
- Haptisches Element durch **Vorsorgeordner**
- Mehrmalige jährliche **Beschäftigung mit der Vorsorge** bei Gesetzesänderungen
- **Positive Wahrnehmung** durch Service und Leistungen

Unser Angebot für Sie:

Mit dem Bausteinvorsorge-Marketingkonzept erhalten Sie alle Möglichkeiten, Ihre Kunden mit individuellen Produkten kompetent und professionell erfolgreich zu beraten.

