

A cartoon illustration of a man with brown hair, wearing a yellow t-shirt and blue jeans, holding a magnifying glass to his eye. A yellow speech bubble points from him towards the main text.

HABEN SIE IHRE ZUSATZERLÖSE IM BLICK?

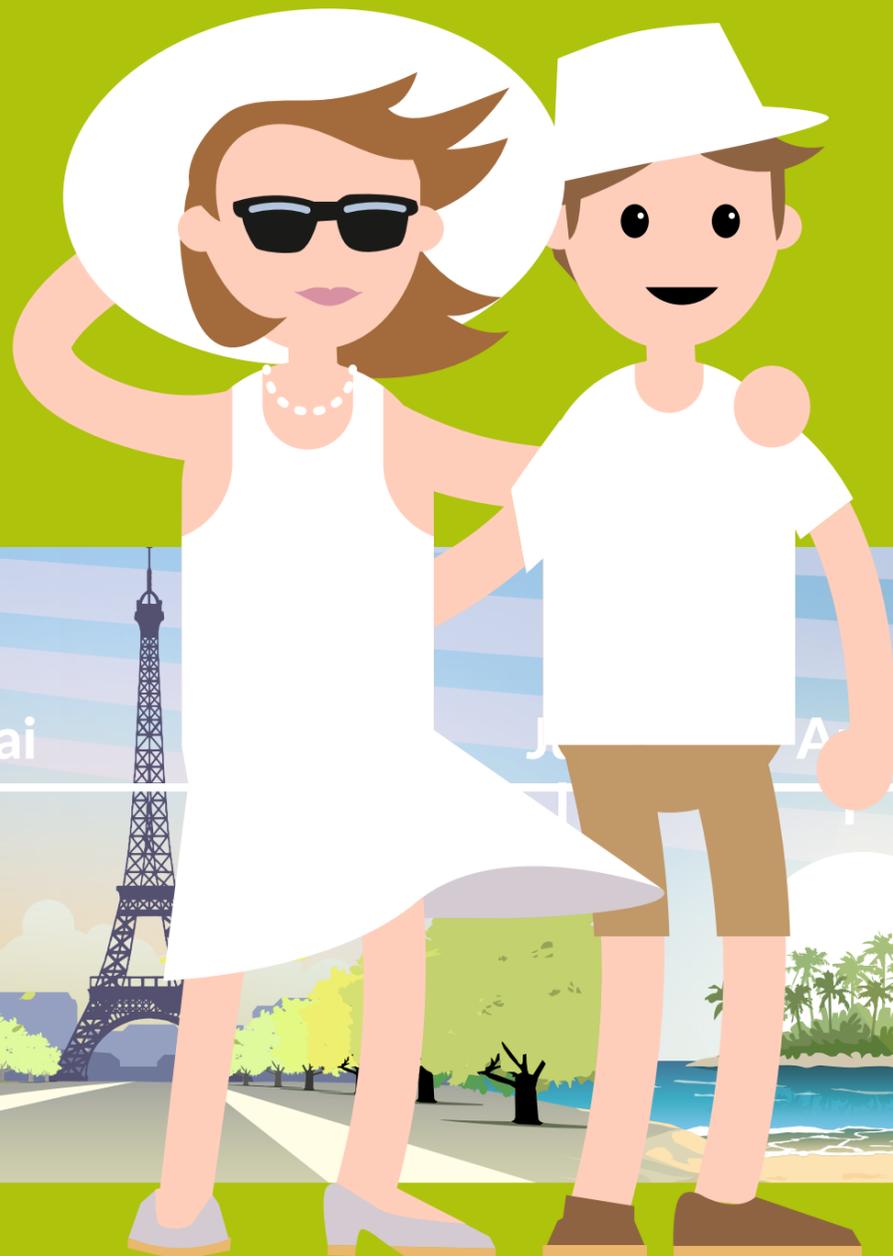
Die wichtigsten Vorteile für den Reiseschutzverkauf über VERS[4u] und TUI Katalogversicherungen:

- Reiseschutzumsätze erhöhen Ihren TUI Gesamtumsatz und Ihre Chance zum Erreichen des TUI Wachstumsincentive
- Attraktive Fest- und Sonderprovision – unabhängig vom gebuchten Versicherer
- 0,1% TUI Produktincentive on top auf Ihren Umsatz zu Grund-/Leistungsprovision
- Mit Jahresversicherungen schon jetzt Umsatz und Provision für die nächsten Geschäftsjahre sichern – mit identischer Folgeprovision wie im ersten Jahr

JAHRESVERSICHERUNGEN

Die wichtigsten Verkaufsargumente:

- Unbegrenzte Laufzeit sichert jedes Jahr Provision und Umsatz für Ihr Reisebüro
- Jahresversicherungen dürfen bis zu einer Prämie von 600€ selbst eingebucht werden



Jan

Feb

Mrz

Apr

Mai

Jun

Jul

Sep

Okt

Nov

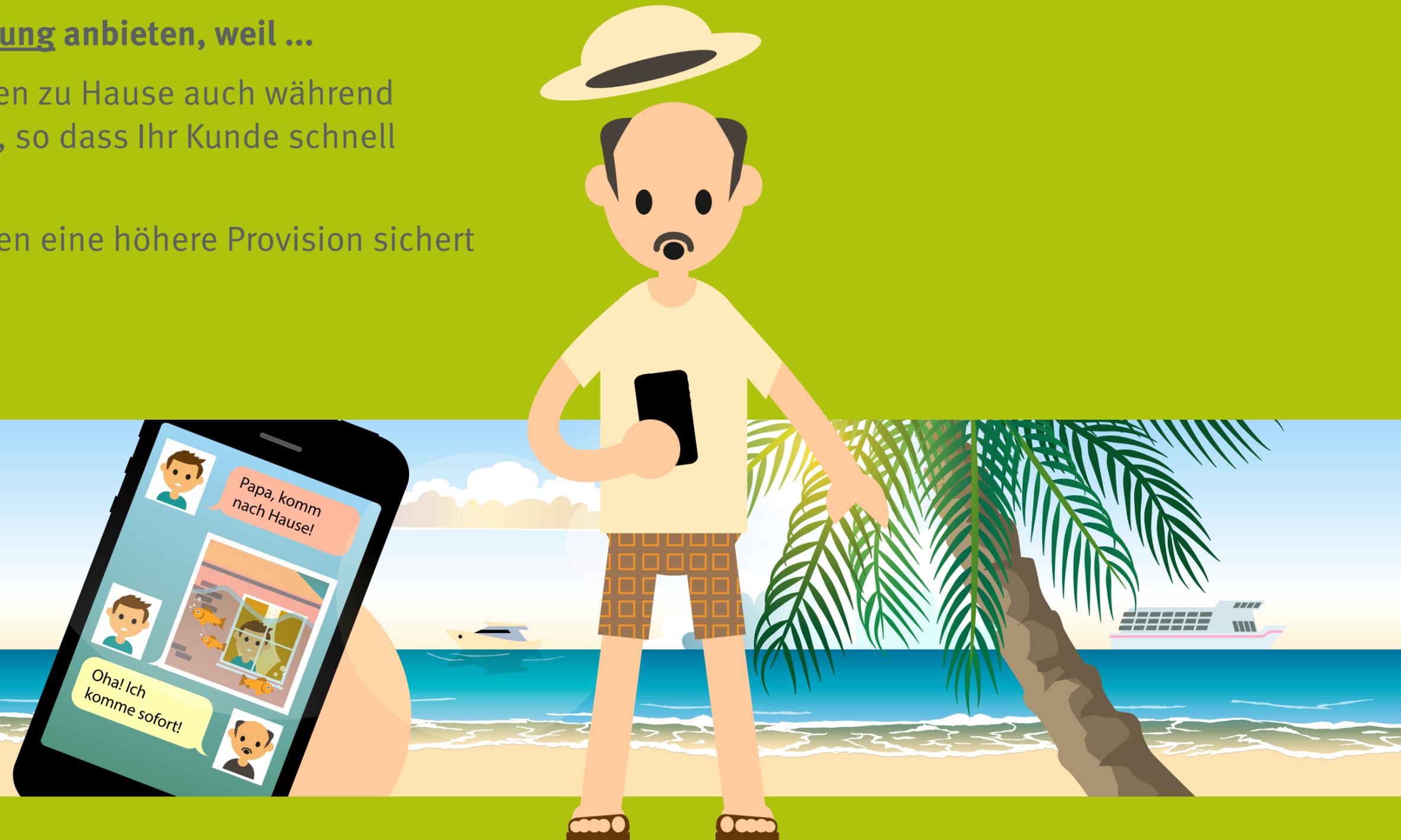
Dez

REISERÜCKTRITTVERSICHERUNGEN

Die wichtigsten Verkaufsargumente:

Immer inkl. Reiseabbruchversicherung anbieten, weil ...

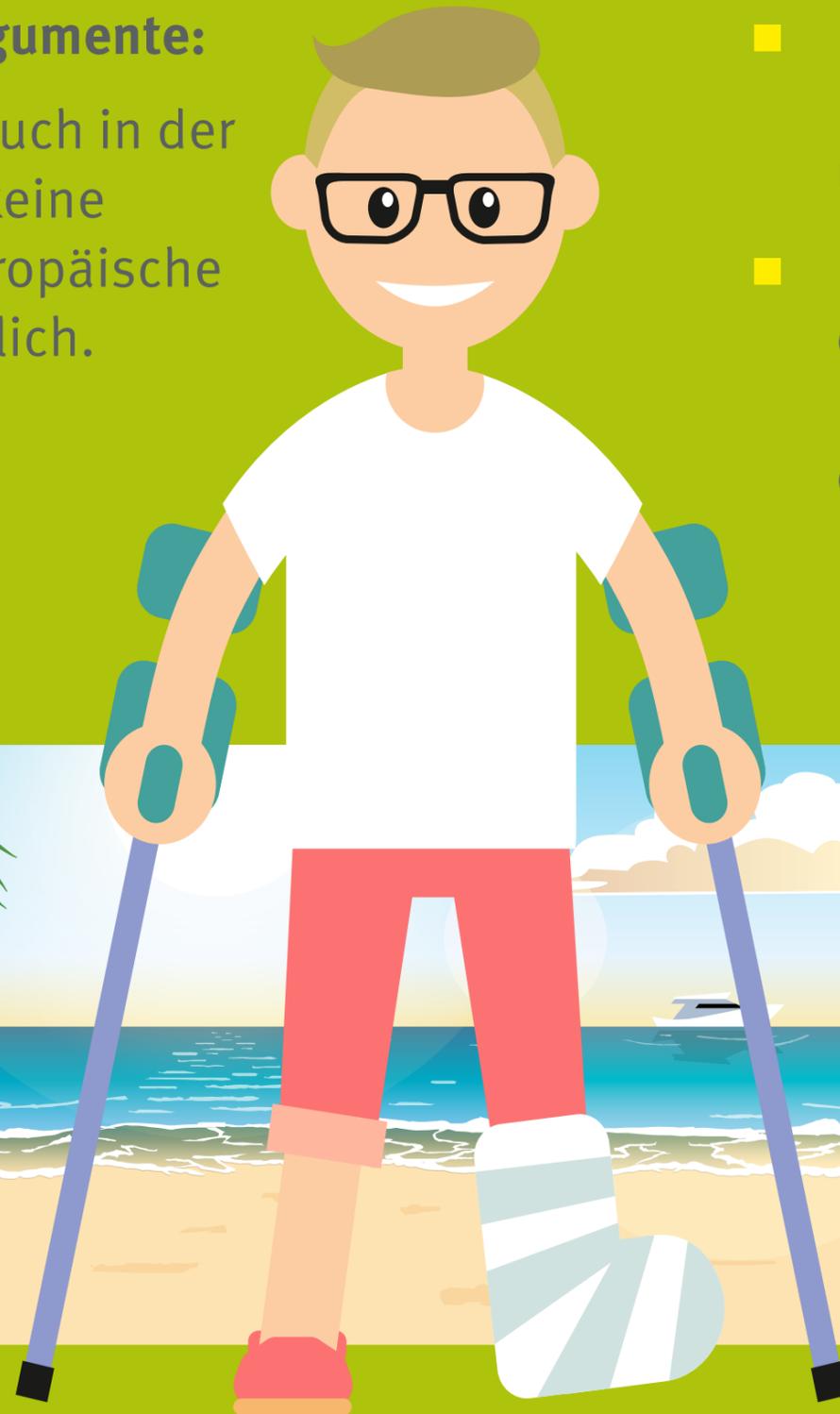
- ... dem Kunden oder den Liebsten zu Hause auch während der Reise etwas passieren kann, so dass Ihr Kunde schnell nach Hause möchte
- ... der höhere Verkaufspreis Ihnen eine höhere Provision sichert



AUSLANDSREISEKRANKENVERSICHERUNG

Die wichtigsten Verkaufsargumente:

- Außerhalb der EU (z.B. auch in der Türkei und Ägypten) ist keine Abrechnung über die Europäische Versicherungskarte möglich.



- Innerhalb der EU werden nur die Behandlungskosten in der Höhe erstattet, wie sie auch in Deutschland angefallen wären und auch nur für die Behandlung in staatl. Krankenhäusern.
- Einen medizinisch notwendigen Krankenrücktransport aus dem Ausland erstattet nur eine Auslandskrankenversicherung. Dies kann bereits z.B. von Mallorca nach Deutschland ca. 25.000 Euro kosten.



WAS TUN, WENN...

...der Kunde eine Kreditkarte mit Versicherungsschutz hat?

Fragen Sie Ihren Kunden, was die Versicherung seiner Kreditkarte wirklich leistet:

- Werden im Schadenfall wirklich alle Kosten übernommen – Stichwort: Selbstbehalt?
- Sind alle mitreisenden Personen abgesichert oder nur der Karteninhaber?
- Bis zu welcher Höhe werden die Kosten bei Rücktritt oder Reiseabbruch erstattet?



WAS TUN, WENN...

...der Kunde nicht noch zusätzlich Geld für Reiseschutz ausgeben möchte?

Informieren Sie ihren Kunden darüber, dass ...

- ... die Kosten für Arzt oder Krankenhaus am Urlaubsort teurer sind als in Deutschland
- ... die gesetzlichen und privaten Krankenversicherungen die Kosten oft nicht in voller Höhe übernehmen und Krankenrücktransporte aus dem Ausland nicht erstattet werden



WAS TUN, WENN...

...der Kunde sagt „Mir passiert schon nix...“?

Das wünschen wir unseren Kunden natürlich auch! Aber leider gibt es viele Gründe weswegen man nicht reisen kann. Krankheit von Eltern und Kindern, plötzlicher Jobverlust, oder, oder....

Sind Sie fit für den Verkauf von Reiseschutz über VERS[4u] oder haben Sie noch Fragen?

Rufen Sie uns gern an unter 0511/567-8936 oder schreiben Sie uns eine E-Mail an reiseversicherungen@tui.de