



Die Fragestellung für den Berater im Strukturvertrieb

Jeder Wirtschafts- u. Vermögensberater (der unter sich keine eigene Vertriebsstruktur aufbauen will) kommt irgendwann an den Punkt, wo er sich einige der folgenden Fragen stellt:



Fragenstellungen die Sorgen bereiten:

- Warum muss ich einen **(Groß)teil meines Einkommens** an die **Vertriebsstruktur abgeben**?
- Warum bekomme ich **kaum Folgeprovisionen**?
- Warum **"gehören" meine Mandanten der Vertriebsstruktur** und nicht mir, der ich die volle Kundenbetreuung übernehmen muss?
- Wie kann ich mir ein Einkommen aufbauen, wo es mit der Zeit "von selbst läuft" und wo ich nicht täglich mit Vollgas dahinter sein muss?
- Kann ich das ganze nicht auch **alleine machen**?



Für diese **Fragen u. Problemstellungen** gibt es nun eine **Gesamtlösung, wie die lautet, erfahren Sie hier!**

Es wird Licht am Horizont...

Amicas Online Serviceportal "Effektivclub"

Vertriebsgesellschaftsübergreifende Interessengemeinschaft von selbständigen Finanzdienstleistern (Wirtschafts- u. Vermögensberatern, Versicherungsmaklern, etc.) zur Effektivitätssteigerung in der Wirtschafts-, Versicherungs- u. Vermögensberatung mit dem Ziel der optimalen Mandantenbetreuung und -servicierung
effektivclub - www.effektivclub.at - Ein Service von Amicas Online u. Amicas Wirtschaftsbilanz, Flurgasse 12, A-4844 Regau, Tel u. Fax: 0043-7672-22204, Infohotline: 0043-664-4011351, office@amicas.at - www.amicas.at - www.vorsorgeplan.at - www.wirtschaftsbilanz.at