

# **Warum sollten Ihre Kunden mit einem Berater der UAP sprechen?**

- **Preis / Leistungsvergleich mit bisheriger Lösung**
- **aufzeigen von Deckungslücken**
- **aufzeigen von Überversicherungen**
- **ausnützen aller Steuervorteile**
- **finden von besseren Angeboten**
- **Anlageberatung**
- **neutrale Beratung**
- **günstig für Kunden Ärztekasse**
- **neutrale Information über Fremdangebote**

# **Warum sollten Ihre Kunden mit einem Berater der UAP sprechen?**

- **Preis / Leistungsvergleich mit bisheriger Lösung**
- **aufzeigen von Deckungslücken**
- **aufzeigen von Überversicherungen**
- **ausnützen aller Steuervorteile**
- **finden von besseren Angeboten**
- **Anlageberatung**
- **neutrale Beratung**
- **günstig für Kunden Ärztekasse**
- **neutrale Information über Fremdangebote**