

Neue DELA Kampagne „Selbstgespräch“ – jetzt konkrete Vertriebsimpulse nutzen

Liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner,

mit der neuen Markenkampagne „Selbstgespräch“ schafft **DELA aktuell hohe Aufmerksamkeit für das Thema Hinterbliebenenvorsorge** – unter anderem durch **TV-Präsenz auf reichweitenstarken Sendern wie kabel eins, SAT.1 Gold, Sky und Eurosport** sowie umfassende Online- und 360-Grad-Maßnahmen.

Parallel stellt DELA **Euch fertige Landingpages und Vertriebsunterlagen bereit**, damit Ihr diese **Aufmerksamkeit direkt für Eure Kundenansprache und zusätzliche Abschlüsse nutzen könnt**.

So eröffnet die DELA Euch **konkrete Impulse für neue Kundengespräche und zusätzliche Abschlüsse**.

Die Kampagne spricht ein Thema an, das viele Kunden beschäftigt, aber häufig nicht aktiv angehen. Dadurch entstehen **ideale Anknüpfungspunkte für Eure Beratung** – sowohl zur Aktivierung von Bestandskunden als auch in der Neukundengewinnung.

Euer konkreter Mehrwert für den Vertrieb:

- neue Gesprächsanlässe und Beratungsimpulse
- höhere Aufmerksamkeit und Offenheit bei Kunden
- erleichterter Einstieg in ein sensibles Vorsorgethema
- gezielte Unterstützung bei der Kundenansprache
- zusätzliche Chancen für Beratung und Abschluss

Direkt nutzbare Materialien und Landingpages

Im Rahmen von **DELA Füreinander** stellt Euch DELA **alle Kampagnenmaterialien bereit**, damit Ihr diese unmittelbar für **Eure Kundenansprache und zur Generierung zusätzlicher Abschlüsse nutzen könnt**.

Folgende Materialien stehen Euch konkret zur Verfügung:

- professionelle Kampagnenvideos für Eure Kundenkommunikation
- fertige Landingpages zur direkten Nutzung in Eurer Beratung
- Social-Media-Vorlagen für eine einfache und schnelle Kundenansprache
- Marketingunterlagen zur Aktivierung von Bestandskunden und Gewinnung von Neukunden
- direkt einsetzbare Inhalte für E-Mail, Website und Social Media

So könnt Ihr die aktuelle Kampagne gezielt für Eure Ansprache nutzen und zusätzliche Vertriebschancen erschließen.



So könnt Ihr das Thema Hinterbliebenenvorsorge gezielt platzieren, **Bestandskunden aktivieren, neue Kunden ansprechen und zusätzliche Abschlüsse generieren.**

👉 **Alle Kampagnenmaterialien und Inhalte findet Ihr hier:**

<https://vertriebspartner.dela.de/dela-kampagne-2026>

👉 **Aktualisierte Landingpages und Vorlagen im Digidor findet Ihr hier:**

<https://partner.digidor.de/dela/highlights.html>

📺 **Jetzt ansehen: Die neuen Kampagnenvideos:** Verschafft Euch selbst einen Eindruck von der Kampagne:

<https://www.youtube.com/playlist?list=PLTCvjDdS2TV7CSpNHLfOFH4PwtHMTMKfx>

Nutzt die bereitgestellten Inhalte aktiv, um Eure Kunden gezielt anzusprechen und neue Vertriebschancen zu erschließen.

Freundliche Grüße

Dirk Büttner

Key Account Manager
#gerneperdu

Mobil: +49 162 6157338
Fax: +49 211 542686-99
E-Mail: dbuettner@dela.de
www.dela.de

DELA Lebensversicherungen
Zweigniederlassung Deutschland

Platz der Ideen 2
40476 Düsseldorf

Scan mich
für Kontaktdaten!

