



# Vorsorge und Versicherung: Ihre Chancen im Mobilen Vertrieb der Deutschen Bank

Der Markt für Versicherungs- und Vorsorgeprodukte wächst stetig, ein Ende ist nicht in Sicht. Sie kennen die Risiken des Lebens und wollen anderen helfen, sich dagegen zu wappnen? Dann willkommen beim Mobilen Vertrieb der Deutschen Bank. Hier sind Sie in bester Gesellschaft: Rund 1.300 Versicherungs- und Finanzprofis haben sich bereits für Deutschlands außergewöhnliche Selbstständigkeit entschieden. Und zwar aus guten Gründen.

## Ihre Chancen bei uns



Sie vermitteln auf selbstständiger Basis Vorsorge- und Versicherungsprodukte für uns und erhalten dafür exklusiven Zugang zu Angeboten namhafter Partner der Deutschen Bank, darunter Zurich, DKV und Ideal.



Sie profitieren von attraktiven Abschluss- und laufenden Betreuungsprovisionen im Versicherungsbereich.

Vertreiben Sie Vorsorge- und Versicherungsprodukte, die tatsächlich nachgefragt werden: Ein Anteil von 70 Prozent am Vorsorgegeschäft der Bank unterstreicht dessen Relevanz.

Wir sichern Ihnen exklusive Vertriebsaufträge für das Versicherungsgeschäft, das Kranken- und Pflegeversicherungsgeschäft.



Unsere Kontakte zu zahlreichen Privat-, Geschäfts- und Firmenkunden bieten Ihnen beste Gelegenheiten für Abschlüsse auf dem wachsenden Markt der betrieblichen Altersversorgung. In diesem Rahmen profitieren Sie von einem exklusiven Stornoschutz für Kollektivrahmenverträge.





## Unsere Unterstützung für Sie



Wir greifen Ihnen bei der smarten Strukturierung Ihrer Beratungen unter die Arme. Dafür stellen wir Ihnen digitale Vorsorge-Beratungsstrecken bereit, die einem systemgeführten, regelkonformen, kunden- und beraterfreundlichen ganzheitlichen Ansatz (nach IDD) folgen.



Die digitale Antragsstellung für Vorsorge- und Versicherungsprodukte ist bei uns selbstverständlich. Für die einfache und schnelle Abwicklung nutzen wir digitale Unterschriften.

Wir begleiten Sie intensiv und machen Sie fit für Ihre neue Selbstständigkeit: Unsere umfangreiche Startqualifizierung können Sie auf Wunsch durch eine maßgeschneiderte Expertenausbildung<sup>1</sup> für die private Vorsorge und/oder der Geschäftskundenvorsorge ergänzen.



Bei der jährlichen IDD-Qualifizierung zur Erlangung der Sachkunde für Versicherungsvermittler leisten wir auf Wunsch Hilfestellung. Über die Initiative „gut beraten“ erleichtern wir Ihnen Ihre Nachweispflicht gegenüber den Aufsichtsbehörden.

Nach Absolvierung einer internen Zusatzqualifizierung haben Sie auch die Möglichkeit, Fondspolizen im Vorsorgebereich zu beraten und zu vermitteln.

Soweit Sie zu Beginn Ihrer Tätigkeit noch nicht die Voraussetzungen erfüllen, bieten wir Ihnen ein Haftungsdach der Zürich.

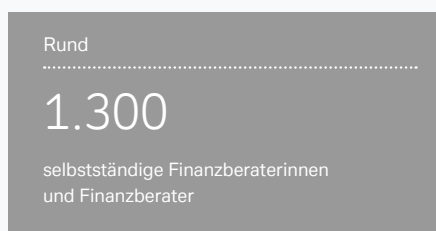
<sup>1</sup> Expertenausbildung kann individuell kostenpflichtig gebucht werden.



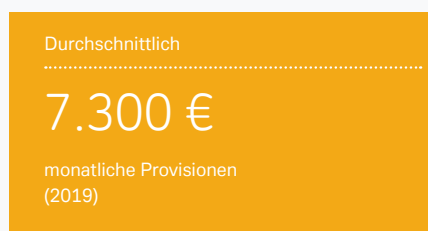


# Deutsche Bank Mobiler Vertrieb: Werden Sie Teil einer 30-jährigen Erfolgsgeschichte

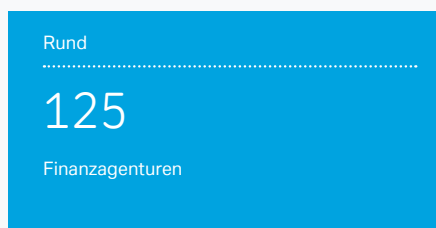
## Über uns: Zahlen, Daten, Fakten



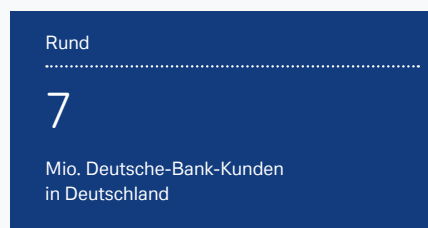
Werden Sie Teil eines Teams von über 1.300 selbstständigen Finanzprofis. Sie beraten im Auftrag der Deutschen Bank bundesweit solvente Kunden und empfehlen ihnen interessante Finanzprodukte.



Als selbstständige Finanzberater profitieren Sie von einem qualitativ wachsenden Vertriebskanal: 2019 konnten unsere Beraterinnen und Berater ihre Provisionen um durchschnittlich 13 Prozent steigern.



Ihre Arbeit können Sie zuhause erledigen. Oder in einer von 500 Filialen und 125 Finanzagenturen der Deutschen Bank.



Als selbstständiger Finanzberater für die Deutsche Bank stehen Ihnen bei rund 7 Mio. Kunden vielfältige Ansprechpotenziale zur Verfügung.



### Echte Chancen für gute Abschlüsse

Für Ihre Beratung steht Ihnen eine vielfältige Palette an Privatkunden-Produkten der Deutschen Bank zur Verfügung. Empfehlen Sie Ihre Kunden an DB-Fachleute weiter, honorieren wir das mit attraktiven Tippgeber-Provisionen. Unsere Kontakte zu zahlreichen Privat-, Geschäfts- und Firmenkunden bieten Ihnen beste Aussichten in der Bestandskundenberatung.



### Mit Ihren Kunden lassen wir Sie nicht alleine

Für strukturierte und systematische Kundengespräche stellen wir Ihnen das ausgereifte Analysetool „FinanzCheck“ zur Verfügung. Das DIN-zertifizierte Tool identifiziert für Sie automatisch vielfältige Cross-Selling-Möglichkeiten.



### Bei uns genießen Sie echte Freiheit

Neben den Bankprodukten der Deutschen Bank können Sie auf das Angebot namhafter Kooperationspartner wie der BHW Bausparkassen AG, Zurich Lebensversicherungs AG, DWS und weiterer namhafter Partner zurückgreifen.

### Digital-Paket mit direktem Nutzen

Wir helfen Ihnen, Ihre Beratung, Kundengewinnung und -bindung mithilfe von Bits und Bytes noch gewinnträchtiger aufzustellen: Das digitale Marketing der Deutschen Bank (Finanzberater-Homepage, WhoFinance), unser digitales Kundenerlebnis (u. a. modernes Mobile Banking, Apple Pay, Verimi & Mobiles Zahlen) und ein digitaler Arbeitsplatz (Corporate-iPad, Laptop, Finanzberater-Provisionsportal, mobiler Drucker, WIFI) unterstützen Sie dabei. Unser Digital-Paket eröffnet Ihnen auch einen direkten Zugang zu Online-Interessenten.



### Automatisierte Homepage

Mit Ihrer Homepage müssen Sie nicht bei null anfangen. Wir liefern zahlreiche Bausteine. So können Ihre Kunden über Ihre Website auch ein Konto oder eine Versicherung bei unmittelbarem Versicherungsschutz direkt abschließen.

### Mehr Infos dank FACE

Wir stellen Ihnen mit FACE ein modernes Kundeninformationstool zur Verfügung. FACE bietet unter anderem

- vielfältige Ideen zur Kundenansprache
- eine umfassende 360-Grad-Sicht auf die von Ihnen betreuten Kunden
- einen direkten Blick auf alle Kundenpotenziale, auch bei anderen Banken
- das Management Ihrer Kundentermine
- (eigene) Möglichkeiten zur Auswahl von Kunden
- die Sicherstellung der regulatorisch notwendigen Dokumentationsablage



### Optimale Begleitung im Arbeitsalltag

Mit FIPRO haben Sie Zugang zu einem modernen Finanzberater-Provisionsportal – inklusive Antragsbuch, Info-Service, digitaler Abrechnung, Vorschau und Reports. Provisionsabrechnungen und -erwartungen haben Sie mit FIPRO immer im Blick.

### Unsere App setzt Maßstäbe

Mit der „Deutsche Bank Banking-App“ erhalten Sie direkten Zugang zu den größten Leadanbietern am Markt mit hervorragenden Vorzugskonditionen.



### Auf der sicheren Seite

Über die DEUKONA ermöglichen wir Ihnen einen umfassenden, kostengünstigen Versicherungsschutz für Ihre selbstständige Tätigkeit.

### Attraktive Vergütung

Wir bieten mehr als Abschlussprovisionen. Ihr hohes Engagement honorieren wir zusätzlich mit laufenden Provisionszahlungen (produktabhängig), Vertriebswettbewerben, Incentive-Reisen oder Bonus- und Treueprogrammen. Langjähriger Erfolg und Fachwissen in unserem Mobilien Vertrieb zahlen sich aus: Ihre Abschlussprovisionen steigen durch Karriere- und Experten-Zuschläge.

