



Die Attraktivität der betrieblichen Altersvorsorge wächst: Beraten Sie Ihre Kunden!

Sehr geehrte Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner,

Aktuellen Erkenntnissen und Studien zufolge ist die betriebliche Altersvorsorge inzwischen nicht mehr wegzudenken, so berichtet unter anderem [AssCompact](#). **Leider mangelt es vielfach an Kapazitäten und Erfahrungen der Arbeitgeber und Berater. Eine entsprechende Unterstützung ist also gefragt.**

Mit unseren [bAV-Lösungen](#) sind wir bestens aufgestellt – und Sie auch:

- ausgezeichnete Produkte
- Top-Services
- beste Annahmerichtlinien im Kollektivgeschäft
- innovative Tools
- und vieles mehr ...

Auch unser Partner [dWerk](#) unterstützt Sie und Ihre Firmenkunden gerne – völlig unabhängig von der Unternehmensgröße.

Profitieren Sie über dWerk von:

- autonomen, digitalen Beratungs- und Abschlusstrecken für die Mitarbeiterberatung
- vollständig digitalisierten Prozessen
- weniger Zeitaufwand für alle Beteiligten
- objektiver Beratung
- entschärfter Komplexität
- verständlichen Erklärungen
- hoher Versorgungsquote
- zügiger Abwicklung
- mehr Empfehlungen
- kompetenter Unterstützung durch dWERK im gesamten Prozess.

Nutzen Sie das große Potenzial, das dieser Markt zu bieten hat! Wir unterstützen Sie gerne.

Für Rückfragen wenden Sie sich bitte an Ihre bekannten Ansprechpartner.

Freundlich grüßt Sie

Ihr Maklervertrieb