

JUNG, DMS & CIE.  
POOLKOMPETENZ  
SEIT 1958.

## DIE HISTORIE DER JUNG, DMS & CIE AG.

- Juli 1958** Dr. Klaus Jung, Firmengründer und jetziger Aufsichtsratsvorsitzender von Jung, DMS & Cie., besucht anlässlich einer Annonce in der FAZ ein Seminar in den USA zum Thema Mutual-Funds. Begeistert von der Investment-Idee berät er in Deutschland stationierte US Soldaten über Anlagemöglichkeiten in registrierten Aktien-Investmentfonds.
- Dezember 1958** Dr. Jung konzipiert erste Ansätze seines bis heute erfolgreichen Beratungskonzeptes für Investmentfonds „Dr. Jung Verkaufsgespräch – Punkt für Punkt“.
- 1961** Direkte Vertriebsvereinbarungen mit US-Fondsgesellschaften werden geschlossen. Der Aufbau einer Vertriebs-einheit mit selbstständigen Vermittlern durch Dr. Jung beginnt – der erste Maklerpool entsteht.
- 1985** Gründung der Dr. Jung & Partner GmbH, Grünwald mit rund 150 Vertriebspartnern.
- 1988** Gründung Finanzplan Fonds-Marketing GmbH bzw. der Vorgängergesellschaft Schmitz & Partner, Hünstetten.
- 1991** Gründung der tecis Financial Services GmbH als Fondsservice für Makler und Mehrfachagenten in Hamburg.
- Mai 2002** Bekanntgabe des Zusammenschlusses von tecis und AWD. Lediglich der Pool mit den unabhängigen Beratern (tecis Financial Services GmbH) bleibt als eigenständige Gesellschaft außerhalb des AWD Konzerns bestehen, wird im Oktober 2002 in DMS Deutsche Makler Service umfirmiert und hat ca. 2.300 angeschlossene Investmentberater.
- November 2002** Erste gemeinsame Kundenveranstaltung (das Anlegerforum 2002) mit Finanzplan Fonds-Marketing GmbH, DMS Deutsche Makler Service und Dr. Jung & Partner mit über 1.200 Endkunden an drei Veranstaltungsorten.
- Januar 2003** Erste Gespräche über mögliche Zusammenarbeit und Kooperation der drei Pioniere der Poolbranche – Finanzplan Fonds-Marketing, DMS und Dr. Jung & Partner.
- Juli 2003** Die Investorengruppe VCH-Equity-Group erwirbt die Finanzplan Fonds-Marketing GmbH, Hünstetten, mit 2.400 Vermittlern und den Mehrheitsanteil an der DMS Deutsche Maklerservice AG, Hamburg, mit rund 2.300 angeschlossenen Beratern.
- August 2003** Dr. Klaus Jung erwirbt die Mehrheitsanteile der Dr. Jung & Partner GmbH mit über 1.300 Vertriebspartnern wieder von der DWS (DWS Holding & Service GmbH) zurück. Dr. Jung setzte damit ein deutliches Zeichen seines Vertrauens in die Zukunft des europäischen Marktes für unabhängige Finanzberater. Gerade in dieser wirtschaftlich schwierigen Zeit ist ein solcher Rückkauf von Gesellschaftsanteilen ein deutliches Bekenntnis des Managements zum eigenen Unternehmen und das Fundament für die weitere Expansion innerhalb der Poolbranche.
- September 2003** Im September bringt Dr. Klaus Jung die zurück erworbenen Anteile der Dr. Jung & Partner GmbH in die neu gegründete Holding mit dem Namen „Jung, DMS & Cie. AG“ ein. Ende September beginnen umfassende Umstrukturierungsmaßnahmen innerhalb der drei Maklerpools: Beginn der technischen Migration der Abrechnungs- und Provisionssysteme sowie der multifunktionalen Beratungsplattform „World of Finance“ mit weiteren Ausbaustufen.
- > Ein neues Powerhaus mit einem vermittelten Anlagevolumen von rund 2,2 Milliarden Euro und mehr als 6.000 Poolpartnern entsteht.**

## DIE HISTORIE DER JUNG, DMS & CIE AG.

- November 2003** Erste gemeinsame Roadshow des neuen Pools und Vorstellung der geplanten Ausbaustufen der World of Finance. Beginn der Programmierung einer eigenen Veranstaltungsdatenbank.
- Dezember 2003** Konsolidierung aller Transaktions-, Abrechnungs- und Vermittlerdaten der DMS, Finanzplan und Dr. Jung & Partner. Implementierung einer Kundendatenbank. Programmierung der Portfolios-Tools sowie weiterer Beratungsfunktionalitäten inkl. Administrationsverwaltung für Vermittler/Untervermittler innerhalb der Plattform.
- Januar 2004** Offizieller Start der World of Finance am 27.01.2004 in Mannheim, anlässlich des FONDS professionell Kongress 2004.
- Februar 2004** Integration der kompletten Abwicklungs- und Informationsplattform für den Sachwerte- und Beteiligungsbe- reich Vorstellung der ersten, eigenen Hedgefonds-Police „Opportunitas“ sowie der exklusiven Vermögensver- waltungs-Police „Präzision S Capital Plan“.
- März 2004** Beginn der Programmierarbeiten für die komplette Onlineabwicklung und Orderfunktionalität zur Verwahrstel- le Augsburger Aktienbank AG (AAB).
- April 2004** Erste Testläufe für das Online-Ordering zur AAB. Bereits zwei Monate nach dem Start seines Beraterportals World of Finance beginnt der Maklerpool Jung, DMS & Cie. AG eine enge strategische Kooperation mit der Augsburger Aktienbank AG.
- Mai 2004** Konkurs der AdvisorTech GmbH; Erwerb und Übernahme der Exklusiv-Lizenzrechte für den deutschsprachigen Raum durch Jung, DMS & Cie. Rettung für alle 700 bisherigen Nutzer von ATweb. Diese können die bewährte Beratungstechnologie weiterhin nutzen.
- September 2004** Dr. Jung & Partner, Finanzplan und DMS Deutsche Maklerservice sind erfolgreich unter dem Dach der Jung, DMS & Cie. zusammengeführt.
- Dezember 2004** Die Kooperation zwischen Jung, DMS & Cie. AG und der ausschließlich auf das Versicherungsgeschäft fokus- sierten maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH wird zum Ende des Jahres beendet. Jung, DMS & Cie. beschreitet eigene Wege im Bereich Versicherungen. Das Beratermagazin poolnews erscheint ab Januar 2005 erstmals exklusiv unter der Flagge von Jung, DMS & Cie.  
**> Jung, DMS & Cie. verfügt über mehr als 6.400 Poolpartner.**
- Mai 2005** Der frühere Investmentpool Jung, DMS & Cie. etabliert sich im Versicherungsgeschäft und unterstützt künftig Poolpartner im Bereich private Krankenversicherung durch ein eigenes KompetenzCenter. Die JDC Online- plattform zur Abwicklung von Sachversicherungsgeschäft mit umfangreichen Deckungskonzepten geht an den Start und ist technisch in die World of Finance integriert.  
Ab Mai 2005 bietet Jung, DMS & Cie. AG als erster Pool ein umfassendes Haftungsdach für Berater inklusive dem Zusatzangebot der Produktvorprüfung. Jung, DMS & Cie. veröffentlicht erstmals Masterlisten für die Bereiche Investmentfonds, Geschlossene Fonds, Zertifikate und Versicherungen und bietet mehr Sicherheit in puncto Haftung für freie Finanzberater.
- August 2005** Jung, DMS & Cie. erhält von Poolpartnern Bestnoten für das KompetenzCenter PKV und erweitert sein Service- angebot im Versicherungsgeschäft mit dem KompetenzCenter Leben & BU.
- Dezember 2005** Start der Marketing-Plattform der Extraklasse: Marketing on Demand. Berater können auch mit kleineren Budgets mit zunächst über 100 Werbemitteln kostengünstiges und professionelles Marketing betreiben und so zur regionalen Marke werden.
- Januar 2006** Der Investmentbestand der bei Jung, DMS & Cie. angeschlossenen Berater hat zum Jahreswechsel erstmalig die 3 Milliarden Euro Marke überschritten. Das Landgericht Frankfurt gibt der Jung, DMS & Cie. AG, die sich einer einstweiligen Verfügung der BCA AG gegenüber sah, in vollem Umfang Recht. Damit darf Jung, DMS & Cie. weiter offiziell mit dem Argument werben, mit 14 Millionen Euro der Maklerpool mit der höchsten Eigen- und Barkapitalausstattung zu sein.  
**> Dem Pool haben sich nun bereits mehr als 7.000 freie Finanzdienstleister und Versicherungsvermittler angeschlossen.**

## DIE HISTORIE DER JUNG, DMS & CIE AG.

- April 2006** Fulminanter Start in das Geschäftsjahr 2006 mit einem Absatzrekord im ersten Quartal. Das Volumen des Neugeschäfts steigt, gemessen am Antragseingang, gegenüber dem Vorjahr um rund 115%. Für den positiven Trend spricht auch der große Zulauf beim deutschlandweit stattfindenden Partnerforum, für das sich mehr als 1.000 Vermittler angemeldet haben.
- Juli 2006** Nach Erwerb der Mehrheitsbeteiligung an der BIT Treuhand AG durch die Jung, DMS & Cie. Mutter Aragon AG lassen eFonds24 und Jung, DMS & Cie. die Kooperation für den Vertrieb von Geschlossenen Fonds ruhen. Das partnerschaftliche Verhältnis zwischen beiden Häusern bleibt jedoch bestehen. Jung, DMS & Cie. bietet künftig eine eigene Beteiligungsplattform an.  
Erster Jung, DMS & Cie. Expertenkongress Zertifikate mit elf Fachvorträgen und renommierten Produktgesellschaften begeistert freie Finanzdienstleister. Aus Kapazitätsgründen musste die Teilnehmerzahl auf 305 freie Finanzberater und Vermögensverwalter beschränkt werden.
- November 2006** In einer Finanzdienstleisterumfrage durch über 20.000 freien Finanzberatern bekommt Jung, DMS & Cie. die Bestnote 1,8. Besonders beeindruckend: Neben dem Spitzenplatz in der Gesamtwertung platziert sich Jung, DMS & Cie. auch in allen Einzelsegmenten an der Spitze, weit vor anderen Mitbewerbern.
- Dezember 2006** Die Hamburger HCI Capital AG, bankenunabhängiges Emissionshaus für Geschlossene Fonds und strukturierte Produkte, beteiligt sich mit 25 Prozent und einer Aktie an der seit November 2005 börsennotierten Jung, DMS & Cie.-Mutter Aragon AG. JDC Poolpartner profitieren künftig durch Exklusivprodukte und eine volle Produktpipeline bei Geschlossenen Fonds sowie bei Zertifikaten von der Partnerschaft.
- Januar 2007** Allorts immense Teilnahme: Das JDC Leben & BU-Forum (später JDC Versicherungsforum) begeistert über 1.300 freie Finanzberater in acht Städten Deutschlands, das Fachsymposiums zu biometrischen Risiken und staatlich geförderter Altersvorsorge ist ein überragender Erfolg. Das JDC Zertifikateforum 2007 und der Expertenkongress für Geschlossene Fonds runden den erfolgreichen Jahresauftakt ab.  
**> Durch Kooperationen und Einführung neuer Geschäftsbereiche steigt die Poolpartnerzahl auf 8.500 an.**
- Februar 2007** Jung, DMS & Cie. AG und MPC Capital Gruppe gehen eine Kooperation ein. Vertriebspartner der MPC Capital Tochtergesellschaft Assentus Bank AG können zukünftig das komplette Angebot an strukturierten Produkten und Investmentfonds der Bank unter dem Haftungsdach der Jung, DMS & Cie. AG vertreiben.
- Juni 2007** Jung, DMS & Cie. erweitert seine Marketingunterstützung für Finanzberater und baut seine Produktpalette weiter (z.B. mit individueller Verkehrswerbung auf Bussen und Bahnen) aus. Sämtliche Werbemittel können nun in der eigenen Farbwelt der Berater bestellt werden.  
Erfolgreiche Lobbyarbeit von Jung, DMS & Cie. und der Fachverbände VOTUM und BVI. Das Urteil des Finanzgerichts Düsseldorf nun letztinstanzlich von oberstem Finanzgericht bestätigt: Bestandsprovisionen bleiben nach dem BFH-Urteil vom 5. Juni auch weiterhin umsatzsteuerfrei.
- August 2007** Jung, DMS & Cie. AG erwirbt die GAMAX Broker Pool AG. 2.200 GAMAX-Berater finden eine neue Heimat und erhalten Zugriff auf das gesamte Produkt-, Plattform und Serviceangebot der Jung, DMS & Cie. AG. Damit wird Jung, DMS & Cie. in puncto Vermittleranzahl zum größten Maklerpool in Deutschland.
- Januar 2008** Jung, DMS & Cie. übernimmt 100% der Anteile an der GAMAX Austria GmbH. Nach der erfolgreichen Integration der deutschen Vermittler können nun auch die österreichischen Vermittler das gesamte Leistungsspektrum von Jung, DMS & Cie. nutzen. Jung, DMS & Cie. kooperiert bei der Baufinanzierung mit Prohyp und sichert Poolpartnern damit den Zugang zu besten Konditionen.  
**> Durch Unternehmenszukäufe und Akquisition von größeren Vertriebseinheiten erhöht sich die Poolpartnerzahl auf über 12.000.**  
Der Absatz von Jung, DMS & Cie. erreicht 2007 erstmals über eine Milliarde Euro. Im Vergleich zum Vorjahr bedeutet das ein Plus von 25%. Mit dem Zukauf von GAMAX und durch organisches Wachstum avanciert Jung, DMS & Cie. zum größten Zusammenschluss unabhängiger Finanzdienstleister im Bereich Maklerpools in Deutschland.
- Februar 2008** Jung, DMS & Cie. positioniert sich als Versicherungspool. Poolpartner sind mit dem neuen Onlineportal für Vorsorgeversicherungen optimal auf VWR und VVG-Reform eingestellt. Masterlisten minimieren die Haftung der Poolpartner, der JDC-Bilanzcheck bietet nachhaltige Orientierung und kennzeichnet geprüfte Produktqualität.

## DIE HISTORIE DER JUNG, DMS & CIE AG.

- April 2008** Der Maklerpool Jung, DMS & Cie. startet eine Informations- und Schulungsoffensive für Versicherungsvermittler bzw. Finanzdienstleister, um sie mit der gesetzlich vorgeschriebenen Sachkundeprüfung vor einem drohenden Berufsverbot im Versicherungsbereich zu schützen.
- Mai 2008** Jung, DMS & Cie. baut sein Haftungsdach zügig aus. Deutschlands führender Haftungsdachanbieter Jung, DMS & Cie. plant mittelfristig mit einem deutlichen Wachstum von 300 auf ca. 900 angeschlossene Vermittler.
- Juni 2008** Mehr als 1.000 Vermittler haben sich in Österreich bisher der Jung, DMS & Cie. GmbH angeschlossen. Mit 460 Haftungsdachvermittlern ist die Jung, DMS & Cie. GmbH zudem die Nummer 1 unter den Haftungsdächern in Deutschland.  
**> Die Jung, DMS & Cie.-Gruppe besteht nun aus über 12.500 freien Finanzdienstleistern in Deutschland und Österreich.**
- August 2008** Jung, DMS & Cie. führt das neue ATweb premium ein und erreicht damit neue Maßstäbe in puncto Beratungssoftware.
- September 2008** AXA erwirbt 25,01 % der Anteile der Jung, DMS & Cie.-Mutter ARAGON. Die Stärken der Unternehmen werden von nun an kombiniert: Insbesondere in den Feldern Altersvorsorge und Ruhestandsplanung wird die Zusammenarbeit intensiviert. Die HCI Capital AG hat vorher ihre Beteiligung von 25 Prozent und einer Aktie an der Aragon AG an die ABL Unternehmensgruppe GmbH verkauft. Dieser Anteil ist dann von der AXA Konzern AG übernommen worden.  
**> Die Unternehmensgruppe ist mit einem vermittelten Anlagevolumen von über 3,6 Milliarden Euro allein im Investmentfondsgeschäft eine der größten Einkaufsgemeinschaften unabhängiger Finanzberater in Europa.**
- Oktober 2008** Jung, DMS & Cie. sichert die Abwicklung für Vermittler von Fundpromoter, Österreich, und bietet unbürokratisch Weiterführung der Bestände und Neugeschäftsabwicklung bei allen wesentlichen Verwahrstellen von Fundpromoter an.
- Januar 2009** Erfolgversprechende Asset-Klasse im absoluten Markttrend: Jung, DMS & Cie. startet ETF-Plattform.
- Februar 2009** Jung, DMS & Cie. gibt Initialzündung für das Versicherungsgeschäft in 2009: Angeschlossene Berater erhalten höhere Provisionen; kürzere Abrechnungsintervalle sorgen für schnellere Provisionsauszahlungen. Die Beraterplattform World of Finance wird um ein Dokumentenarchiv und Update des integrierten Onlineportals Vorsorgeversicherungen erweitert.
- März 2009** Jung, DMS & Cie. als Treiber der Konsolidierung am Poolmarkt: Jung, DMS & Cie. übernimmt Betreuung von ca. 2.000 Maklern der AXA-Tochter DVV. Dadurch entsteht das größte bankenunabhängige Haftungsdach Deutschlands.
- April 2009** Vertriebe im Fokus – Start des neuen Konzepts des JDC SalesConsultings, deren Aufgabe die Akquise und Betreuung von Vertriebsverbindungen der Finanz- und Versicherungsbranche ist – eine Strategieberatung der Unternehmen von der Gründung bis zum nachhaltigen Vertriebs Erfolg.
- Mai 2009** Produktabsatz im Geschäftsjahr 2008 erneut über 1 Mrd. Euro, Investmentfonds sind mit 69% weiter das größte Kompetenzfeld, Anteil des Geschäftsbereichs Versicherungen am Gesamtabsatz nun bei 21%.
- Juni 2009** Die IMB Vermögensverwaltung GmbH, Wien, und Jung, DMS & Cie. haben sich entschlossen, ihre Haftungsdachaktivitäten in Deutschland künftig als strategische Partner umzusetzen und überführen die 330 angeschlossenen Finanzvermittlern unter das Dach von Jung, DMS & Cie.  
**> Der Pool festigt damit seine Spitzenstellung als größtes bankenunabhängiges Haftungsdach für freie Finanzdienstleister in Deutschland. Durch die Übernahme der DVV-Vermittler des AXA-Konzern sowie der Berater der IMB Vermögensverwaltung profitieren bei Jung, DMS & Cie. über 14.000 angeschlossene Finanzdienstleister und Versicherungsvermittler von der größten Einkaufsgemeinschaft im deutschsprachigen Raum.**
- August 2009** Die Ertrag & Sicherheit Investmentfondsberatung Ges.m.b.H. (E&S), eine der größten bankenunabhängigen Wertpapierfirmen Österreichs und Jung, DMS & Cie. gehen eine strategische Partnerschaft ein. Im Zuge dieser Kooperation übergibt E&S die Abwicklung und Verwaltung des Wertpapiergeschäftes an die Jung, DMS & Cie. GmbH mit Sitz in Wien.