



PRESSEMITTEILUNG.

Grünwald, 25.02.2010

Neues Videoportal der Finanz- und Versicherungsbranche

- Jung, DMS & Cie. startet „poolnews.tv“
- Produkt- und Branchennews per Video über das Internet
- Freier Zugang für alle Internetnutzer
- eLearning-Videos zur Beraterschulung
- Kundenakquise und Bestandspflege mit eSelling-Filmen
- Individueller Channel für Produkt- und Servicegesellschaften

Ab sofort bietet Jung, DMS & Cie. der Finanz- und Versicherungsbranche mit poolnews.tv eine Videoplattform zur gezielten Beraterinformation und Kundenbetreuung. Unterteilt in Produktbereiche und Themengebiete stehen auf www.poolnews.tv bereits zum Start rund 200 aktuelle Filme zur Auswahl. Mit einer praxisorientierten Länge von nur 5 bis 15 Minuten sparen Finanzdienstleister Zeit bei der Produktrecherche und profitieren im Anschluss durch Verlinkungen zu verkaufsunterstützenden Unterlagen wie Prospekten, Flyern und Anträgen.

„Ziel des Portals ist eine weitere Ergänzung unseres seit sechs Jahren bestehenden Beratermagazins poolnews um den Bereich Video. Somit können wir rund um die Uhr Produkte- und Vertriebsthemen einfach darstellen, um Vermittlern weitere Argumente und Vertriebsansätze für ihre Kundengespräche zu liefern“, erklärt Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender des Maklerpools Jung, DMS & Cie.

Ralf Tanzer, Bereichsleiter Marketing & PR bei Jung, DMS & Cie. (JDC) und früher bei einer deutschen Großbank für den täglichen Know-how-Transfer des hausinternen Bankfernsehens an die angeschlossenen Filialen im Bundesgebiet verantwortlich, freut sich über den Start: „Während es vor vier bis fünf Jahren aufgrund fehlender technischer Möglichkeiten noch schwierig war, via Internet ruckelfreie Filme an den User zu transportieren, ist mittlerweile der richtige Zeitpunkt erreicht, um mit einem solchen Portal online zu gehen. Mit dem überwältigenden Erfolg unserer Onlineschulungen via Telefon und PC haben wir gemerkt, dass Berater bereit sind, sich aus Gründen der Zeitersparnis einem neuen Medium zu öffnen. Dieses Medium heißt poolnews.tv und steht ab sofort 365 Tage im Jahr und 24 Stunden am Tag zur Verfügung“, so Tanzer.

Unterschieden wird zwischen Videos, die sich ausschließlich an Berater richten (eLearning) und Filmen, die Vermittler auch ihren Kunden per Link versenden und damit ihren Produktumsatz steigern können (eSelling).

Die eLearning-Filme sind so konzipiert, dass sie Berater in maximal 15 Minuten in die Lage versetzen, entscheiden zu können, ob bestimmte Produkte für sie und ihre Kunden infrage

Wörter: 612

Zeichen (inkl. Leerzeichen): 4.599

kommen und sie weiterführende Informationen wünschen. Poolpartnern von Jung, DMS & Cie. stehen dann per Mausklick tiefer gehende Informationen wie verkaufsfördernde Unterlagen, Antragsformulare und Prospektmaterial durch Direktverlinkungen in das Jung, DMS & Cie.-Beraterportal „World of Finance“ zur Verfügung. Das spart Zeit, denn Berater müssen nicht erst während einer ganztägigen Roadshow oder in einem umfangreichen Workshop erkennen, welche Vorteile neue Produktideen aufweisen und ob sie bestimmte Produkte vermitteln wollen.

eSelling - der Clou: Mit einem Icon gekennzeichnete Filme können von registrierten Vermittlern per generiertem E-Mail-Link an potenzielle Kunden empfohlen werden. Sieht sich der Kunde den Film an, erhält der Berater umgehend eine Abrufbestätigung per E-Mail und kann diesen daraufhin gezielt kontaktieren. So schaffen Vermittler einen idealen Gesprächsaufhänger und erhalten eine optimale Verkaufshilfe gerade bei erklärungsbedürftigen oder schwer visualisierbaren Produkten.

Die Grundfunktionen stehen allen Internetusern offen. Angeschlossene Poolpartner von Jung, DMS & Cie. können sich bereits jetzt mit ihren Zugangsdaten der World of Finance auf poolnews.tv anmelden und sämtliche Features für ihr Tagesgeschäft nutzen.

Ein besonderer Mehrwert findet sich auch für die (Produkt-)Gesellschaften, die ihre Botschaften auf poolnews.tv kommunizieren: Diese erhalten einen eigenen Kanal als Zentrum ihrer individuellen Vertriebsbotschaften mit ihrem ausführlichen Unternehmensportrait - bestehend aus Logo, Kontaktdaten und Link zur eigenen Website - und dies mit täglich aktualisierbaren Inhalten. Zusätzlich sind alle auf poolnews.tv verfügbaren Filmbeiträge der Gesellschaft übersichtlich aufgelistet, nach diversen Kriterien sortiert- und durch Schnelleinstiege wie beispielsweise www.poolnews.tv/jungdms erreichbar.

Jung, DMS & Cie. stellt poolnews.tv angeschlossenen Poolpartnern und Interessenten auf dem JDC PartnerForum 2010 im Detail vor, das am 02.03. in Köln, am 03.03. in Hamburg, am 04.03. in Leipzig, am 09.03. in Stuttgart und am 10.03. in München stattfindet.



WEITERE INFORMATIONEN.

www.jungdms.de/presse

Pressekontakt

Jan Olaf Hansen, M.A.
Kommunikationsmanager
Jung, DMS & Cie. AG

E-Mail: jan.hansen@jungdms.de
Fon: +49 (0)89 693513 18
Fax: +49 (0)89 693513 15

Briefadresse

Jung, DMS & Cie. AG
Abteilung Kommunikation & Presse
Ralf Tanzer

Ludwig-Ganghofer-Str. 1
82031 Grünwald
Deutschland

Über Jung, DMS & Cie.

Jung, DMS & Cie. ist ein Verbund aus über 13.000 freien Finanzdienstleistern in Deutschland sowie über 3.000 Vermittler in Österreich und Osteuropa. Als Vollsortimenter unter den Maklerpools stellt Jung, DMS & Cie. ihren Poolpartnern über 12.000 Produkte von mehr als 500 Gesellschaften aus den Bereichen Investmentfonds, Versicherungen, Beteiligungen, Managed Futures sowie Finanzierungen und im Haftungsdach der österreichischen Tochter Jung, DMS & Cie. GmbH auch strukturierte Bankprodukte wie beispielsweise Zertifikate oder ETFs zur Verfügung.

Angeschlossene Berater profitieren von modernster Beratungstechnologie, spezialisierten KompetenzCentern und einem erfahrenen Produktmanagement in allen Sparten. Geprüfte Produkte werden in so genannten Masterlisten zusammengefasst, für die Jung, DMS & Cie. die Produkthaftung übernimmt. Mit einem notariell beglaubigten Eigenkapital von über 15 Mio. Euro gehört Jung, DMS & Cie. zu den finanzstärksten Unternehmen im Maklerpoolgeschäft.

Neben erstklassigen Produkten, fairen Vertriebsvereinbarungen und einem profitablen Courtage-system erhalten Berater eine persönliche Vor-Ort-Betreuung durch regionale Vertriebsleiter. Für administrative Fragen stehen ServiceManager im Backoffice zur Seite. Mit über 200 individualisierbaren Werbemitteln ermöglicht Jung, DMS & Cie. Poolpartnern ein effektives Marketing im eigenen Design.

Detaillierte Informationen des Unternehmens sowie Pressematerialien zum Download finden Sie unter www.jungdms.de/presse bzw. können Sie unter der E-Mail-Adresse im Pressekontakt abfordern.