

PRESSESPIEGEL

11.11.2015 **Versicherungsbote:**
Jung, DMS & Cie. will Versicherungsmakler
für die Ausschließlichkeit gewinnen
(Online-Ausgabe)

 **Versicherungsbote**
Informations- und Versicherungsportal

Jung, DMS & Cie. will Versicherungsmakler für die Ausschließlichkeit gewinnen

Das Unternehmen Jung, DMS & Cie. dehnt sein Geschäftsmodell aus und stellt neben seinen Maklerpool einen eigenen Vertrieb auf. Nach außen treten Mitarbeiter des neuen Vertriebs nicht mehr mit dem eigenen Namen auf, sondern sie segeln beim Kunden unter der Flagge von JDC Plus. Dennoch ist das Unternehmen nach eigenen Angaben nicht darauf aus, angestammte Poolmakler auszuflaggen. Vielmehr habe man festgestellt, dass viele Makler wieder den Weg zurück in die Ausschließlichkeit suchen.

Der Versicherungsbote hat nachgefragt und bekam Antworten von Ralph Konrad, Vorstand von Jung, DMS & Cie. und Geschäftsführer der JDC Plus, der unter anderem sagt, es gebe keine wirtschaftlichen Gründe, die hinter JDC Plus stehen.

Versicherungsbote: Welchen wirtschaftlichen Zweck verfolgt JDC mit der Gründung eines separaten Vertriebs? Ließ sich dieser Zweck mit dem bisherigen Pool nicht erreichen oder wie unterscheiden sich JDC-Pool und JDC plus konkret?



Ralph Konrad, Vorstand bei Jung, DMS & Cie. sowie Geschäftsführer von JDC Plus/Jung, DMS & Cie.

Konrad: Jung, DMS & Cie. entwickelt sich positiv. Umsatz und Gewinn wachsen. Insbesondere wachsen wir durch die Anbindung von größeren Maklereinheiten. Insofern gibt es keine wirtschaftlichen Gründe, die hinter JDC Plus stehen. Wir sehen aber auch, dass immer mehr Einzelmakler aufgrund des Marktumfelds wieder eine engere Anlehnung an einen starken Partner suchen und viele Makler – anders als noch vor wenigen Jahren – wieder den Weg zurück in die Ausschließlichkeit suchen. Deshalb haben wir uns entschieden, neben dem Pool, der immer unsere Kernaktivität sein wird, auch ein im Abwicklungsweg exklusives Modell anzubieten, welches hinsichtlich der Produktauswahl dennoch komplett offen und transparent ist.

„Keine wirtschaftlichen Gründe, die hinter JDC Plus stehen“

PRESSESPIEGEL

Versicherungsbote: Welche Vorteile haben JDC-Plus-Partner im Gegensatz zum bisherigen Pool?

Konrad: JDC-Plus-Partner genießen im Prinzip die gleichen Services und Dienstleistungen, die wir als Jung, DMS & Cie. auch unseren anderen Poolpartnern bieten. JDC Plus hat gegenüber dem Pool zusätzlich vor allem zwei Vorteile. Zum einen kann ein Plus-Makler vom Marktauftritt und den Marketingaktivitäten der JDC Plus im Kundenkontakt direkt profitieren, zum anderen wird es eine intensivere Betreuung geben. Wir werden ein flächendeckendes Netz von Teamleitern und Coaches aufbauen, die den angeschlossenen Maklern bei ihrer täglichen Arbeit helfen.

Versicherungsbote: Bleiben JDC-Plus-Partner unabhängig? Als Makler oder gebundene Vermittler ohne Ausschließlichkeit?

Konrad: JDC Plus bietet den Partnern sowohl die Anbindung als Makler als auch als Handelsvertreter an. In beiden Fällen wird es bei JDC Plus – wie auch im Pool – ein ebenso offenes wie vollständiges Produktspektrum geben. JDC Plus wird keinerlei Absatz- oder Produktvorgaben machen. Die Geschäftsbeziehung von Berater und JDC ist lediglich von einer höheren gegenseitigen Verbindlichkeit geprägt. Aber selbst wenn der Makler sich als Handelsvertreter anbindet, wird er jederzeit nach den ethischen Grundsätzen des Maklers handeln können.

Jeder Makler sollte sich fragen, ob er in einer Gemeinschaft stärker ist

Versicherungsbote: Nach welchen Kriterien sollte ein JDC-Partner entscheiden, ob er im Pool bleibt oder JDC-Partner wird? Oder richtet sich JDC plus nur an neu zu akquirierende Vermittler?

Konrad: Es ist gar nicht unser Ziel, viele Pool-Makler zum JDC Plus Makler zu machen, vielmehr haben wir eine Reihe von Anfragen von Marktteilnehmern, die noch gar nicht bei JDC sind und mehr wollen als einen Pool. JDC Plus ist ein weiteres Angebot in der Jung, DMS & Cie. Familie. Jeder Berater sollte sich fragen, ob er alleine und mit eigener Marke oder in der Gemeinschaft stärker ist. Für jeden Berater, der für sich Zweites erkennt, bietet JDC Plus eine offene, moderne und zukunftsfähige Heimat.