
PRESSESPIEGEL

23.05.2017 finanzwelt:
JDC will Branchenimage verbessern
(Online-Ausgabe)

finanzwelt

JDC will Branchenimage verbessern

Jung DMS & Cie. erweitert seine PremiumPartnerschaft und belohnt damit Berater, die sich durch besonders hohe Qualität auszeichnen. Diese müssen dafür 15 strenge Kriterien erfüllen.

Längst ist der Finanz- und Versicherungsvertrieb keine reine „Verkaufsmaschine“ mehr, wie er häufig von Kunden, Verbraucherschützern und dem Gesetzgeber angesehen wird. Stattdessen verstehen sich moderne Finanzberater und Versicherungsvermittler längst als umfassende Problemlöser ihrer Kunden, teilweise sogar über die Finanzfragen hinaus. So sind eine vollumfängliche Datenaufnahme beim Kunden, standardisierte Bedarfsermittlung, verbraucherorientierte Produktauswahl und nachhaltige, dauerhafte Beratungsleistung mithilfe modernster Technik für immer mehr Vermittler längst Alltag.

Der Maklerpool Jung, DMS & Cie. möchte die Beratungsqualität weiter fördern und seine Poolpartner entsprechend belohnen. Nachdem 2006 bereits eine PremiumPartnerschaft eingeführt wurde, erhalten nun Partner, die 15 strenge Qualitätskriterien regelmäßig erfüllen, für 12 Monate den PrämienPartner-Status und werden in den entsprechenden „PremiumPartner-Club“ aufgenommen. Zu den Bewertungskriterien zählen u.a. die Teilnahme an Präsenzveranstaltungen und Onlineschulungen sowie die Stornoquote. Partner, die die Qualitätsoffensive aktiv aufnehmen, können künftig die zwei weiteren Premium-Stufen „PremiumPartner professional“ und „PremiumPartner excellence“ erreichen und dabei besondere Prämien und Vorteilsangebote erhalten.

Die PremiumPartner können umfangreiche kostenlose Pool-Services und -Dienstleistungen nutzen, sich laufend professionalisieren und durch ein entsprechendes Zertifikat und ein Siegel gegenüber den Kunden ihre Beratungsqualität, Transparenz und Produktunabhängigkeit dokumentieren. Außerdem erhalten sie weitere Vergünstigungen und Rabattangebote von mehr als 500 Unternehmen. Dazu zählen bspw. kostenlose spartenübergreifende Fachseminare, Zuschüsse für komplette Studiengänge zum Bachelor oder Master sowie lizenzfreie gesetzeskonforme Software oder Marketingdienstleistungen.

PRESSESPiegel

„Der PremiumPartner-Club ist kein ‚Belohnungssystem‘, das Verkäufer für hohe Umsätze auszeichnet“, betont **Dr. Sebastian Grabmaier**, Vorstandsvorsitzender von Jung, DMS & Cie. „Er ist ein Zusammenschluss von Versicherungs- und Finanzdienstleistungsprofis, die eine professionelle und qualitativ hochwertige Beratung für ihre Kunden praktizieren und dadurch von umfangreichen Vorteilen und Vergünstigungen profitieren können“ so Grabmaier weiter. (ahu)