

PRESSESPIEGEL

3.6.2020

FONDS ONLINE
professionell

Bis zu 5.000 Euro Wechselbonus: JDC heizt Kampf um Vermittler an

Der eine Maklerpool lockt mit höherer Courtage, der andere will mit seiner neuen Beratungssoftware punkten: Dass die Dienstleister um Vermittler konkurrieren, ist völlig normal. Doch nun geht Jung, DMS & Cie. mit einem "Wechselbonus" in die Offensive.



Stefan Bachmann, JDC: "Natürlich sind die 5000 Euro Teil der Aufmerksamkeitsstrategie."

Der Münchner Maklerpool Jung, DMS & Cie. (JDC) hat eine "Poolwechselkampagne" gestartet: Der Finanzdienstleister zahlt neuen Vermittlern einen Bonus von bis zu 5.000 Euro und verspricht, ihnen alle mit einem Poolwechsel verbundenen Formalitäten abzunehmen.

Damit heizt JDC den Kampf um Berater weiter an, der seit Jahren am Maklerpoolmarkt tobt. Dass die Pools versuchen, sich gegenseitig Topvermittler abspenstig zu machen, gehört zum Tagesgeschäft. Dass sie allerdings via Pressemeldung das Zahlen von Wechselboni verkünden, ist außergewöhnlich. Branchenkenner versicherten gegenüber FONDS professionell ONLINE, bislang sei ihnen keine offen ausgetragene Akquise-Aktion dieser Art bekannt gewesen.

In der Praxis haben die meisten Vermittler mehrere Poolanbindungen

Jung, DMS & Cie. verkündet selbstbewusst das Ziel, "der beste Pool für jeden Berater und Vermittler zu werden". Daher sei es für Finanzprofis nicht mehr nötig, verschiedene Poolanbindungen zu unterhalten, um die verschiedenen Stärken der einzelnen Dienstleister nutzen zu können. Umfragen zufolge arbeiten Vermittler im Schnitt mit zwei bis drei Maklerpools zusammen.

PRESSESPIEGEL

Die nun angestoßene Aktion gilt nur für Berater, die bisher noch kein Geschäft bei JDC eingereicht haben. "Interessenten müssen lediglich ihren Bestand melden, und Jung, DMS & Cie. kümmert sich um die vollständige und zeitnahe Übertragung aller Verträge und Kunden in das JDC-eigene Kunden- und Vertragsverwaltungsprogramm iCRM", heißt es in der Pressemeldung. "Gleichzeitig übernimmt Jung, DMS & Cie. das für den Datenschutz relevante Kundeninformationsschreiben im Namen des wechselwilligen Beraters."

Entscheidend sind die Zahl der Verträge und der Investmentbestand

Der Wechselbonus errechnet sich über die Zahl der Kunden und Versicherungsverträge im Bestand und der verprovisionierten Investmentbestände, die auf die JDC-Plattform übergehen.

Pro erfolgreich übertragener Versicherungspolice zahlt JDC fünf Euro. Bei Fonds fließen 250 Euro je eine Million Euro verprovisionierter Investmentbestand. Einen Euro pro Kunde zieht JDC für das Anschreiben ab.

"Auf Basis dieser Rechengrößen wird ein bestimmter Prozentsatz auf die abgerechnete Provision ermittelt und einmal am Ende des Monats via Sonderprovision dem Berater gutgeschrieben", heißt es in der Pressemitteilung. Diese Zahlung fließt bis zu zwölf Monate lang, bis der zu Beginn ermittelte Prämiendeckel erreicht wurde. Danach wird der Berater gemäß seiner regulären Stufe vergütet. Vorerst gilt die Aktion nur in Deutschland, sagte ein Firmensprecher auf Anfrage von FONDS professionell ONLINE. Wenn sie erfolgreich sei, werde sie aber auf Österreich ausgeweitet.

"Ein Poolwechsel bleibt Vertrauenssache"

"Natürlich sind die 5.000 Euro Teil der Aufmerksamkeitsstrategie, allerdings gilt auch: Wenn sich ein Makler mit unserer führenden Technologie intensiv auseinandersetzt, dann führen die Vorteile und Argumente direkt zu einer JDC-Vertriebsanbindung", lässt sich JDC-Group-Vorstand Stefan Bachmann in der Mitteilung zitieren. "Ein Poolwechsel bleibt trotzdem Vertrauenssache und setzt Verlässlichkeit voraus. Dies beweist JDC als erfahrener Pool seit Jahren und überzeugt die verschiedensten Kundengruppen mit oder ohne Wechselbonus." (bm)