

PRESSESPIEGEL

3.6.2020

finanzwelt
Online-Magazin

Pool bietet Maklern Wechselprämie

Kaum ein Makler kann es sich heute noch erlauben, ohne Poolanbindung zu arbeiten. Die Auswahl ist dabei groß: Eine deutlich zweistellige Anzahl an Pools buhlt um die Gunst der Vermittler. JDC bietet Neuzugängen nun eine Prämie von bis zu 5.000 Euro.

Laut aktuellen Umfragen arbeitet jeder Makler im Schnitt mit zwei oder drei Pools zusammen. Der Grund hierfür: Die Pools haben unterschiedliche Ausrichtungen und die Makler verschiedene Vorlieben und Anforderungen. Welche Anforderungen Makler an die Pools haben, analysiert JDC seit Jahren und hat darauf seine umfassende Plattform-Technologie aufgebaut. Dahinter steht das Ziel, der beste Pool für jeden Berater und Vermittler zu werden.

Prämie für Poolwechsel

Zu Jahresbeginn hatte der JDC ca. 16.000 Vermittler angeschlossen. Um diese Zahl weiter zu erhöhen, haben die Wiesbadener nun eine Poolwechselkampagne ins Leben gerufen, in deren Rahmen wechselwilligen Vermittlern nicht nur das gesamte Wechselprozedere abgenommen wird, sondern auch ein Wechselbonus gezahlt wird. Der Bonus errechnet sich über die Anzahl der Kunden und Versicherungsverträge im Bestand und/ oder die verprovisionierten Investmentbestände, die Berater und Vermittler über die JDC-Plattform administrieren und abrechnen lassen. Kalkulationsbasis für die Berechnung des Bonus für Versicherungsbestände sind fünf Euro je erfolgreich übertragenen und akzeptierten Vertrag. Bei den Investmentbeständen werden je Million Euro verprovisioniertem Investmentbestand 250 Euro kalkuliert. Für die Leistungen für Anschreiben und Versandprozess zieht JDC pro Kunde einen Euro 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. Die Erhöhung erfolgt maximal 12 Monate und so lange, bis der zu Beginn ermittelte Prämiendeckel erreicht wurde. Anschließend wird der Berater gemäß der Stufe vergütet.

PRESSESPIEGEL

Die Aktion gilt nur für Berater und Vermittler, die bisher noch kein Geschäft bei Jung, DMS & Cie. eingereicht haben und auch nur einmalig bei der ersten Übertragung. 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. Gleichzeitig übernimmt Jung, DMS & Cie. das für den Datenschutz relevante Kundeninformationsschreiben im Namen des wechselwilligen Beraters. Die ausführlichen Teilnahmebedingungen erhalten Sie [hier](#).

„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“, betont **Stefan Bachmann**, für die Digitalisierungsstrategie verantwortlicher Vorstand der JDC Group AG, der Konzernmutter von Jung, DMS & Cie.. „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.“