

PRESSESPIEGEL

5.6.2020

Versicherungsbote
Informationen für Versicherungsberater

Der beste Pool ist eine Plattform: Warum sich ein Wechsel lohnt

Kein Berater oder Vermittler kann es sich heutzutage noch leisten, ohne Maklerpoolunterstützung zu arbeiten. Die meisten Vertriebsexperten haben sogar zwei bis drei Poolanbindungen, denn jeder Makler hat seine bestimmten Vorlieben. Jung, DMS & Cie. hat all diese unterschiedlichen Anforderungen und Vorlieben in seine Plattform-Technologie integriert und bietet somit umfangreichen Poolservice für jeden – alles aus einer Hand. Und jetzt gibt es für jeden neuen Vertriebspartner auch noch **bis zu 5.000 Euro Wechselbonus.**

Schon lange vor Corona hat der Maklerpool Jung, DMS & Cie. damit begonnen, seine Advisortech-Strategie zu entwickeln. Sie ist ein Mix aus innovativer Vertriebstechnologie plus persönlicher Beratung, also Technik für Berater und Kunden, nicht gegen sie. Ziel war und ist, dass Berater und Vermittler vor der Online-Konkurrenz keine Angst haben müssen – im Gegenteil: Wer sich als Makler der Digitalisierung mit entsprechender Technologie stellt und gleichzeitig seine kompetente und vor allem persönliche Erfahrung anbietet, wird zu den Gewinnern gehören.

Ein Pool – umfassender Service: Auch beim Technologiewechsel

Jung, DMS & Cie. bietet diesen Mehrwert mit seiner Plattform-Technologie durch kostenfreie Systeme wie der Kunden- und Vertragsverwaltungssoftware iCRM, der Smartphone-Kunden-App allesmeins, zahlreichen Online-Beratungstrecken, Bedarfsanalyse-Tools und Vergleichsrechnern. Dieser plattformbasierte Rund-um-Service wird mittlerweile von den verschiedensten Vertriebspartnern genutzt und begeistert Einzelmakler, Maklervertriebe sowie große Intermediäre wie unter anderem die Lufthansa-Tochter Albatros, BMW oder comdirect.

PRESSESPIEGEL

Wenn sich ein Makler mit dieser führenden Vertriebstechnologie intensiv auseinandersetzt, dann führen die Vorteile und Argumente eigentlich immer direkt zu einer JDC-Vertriebsanbindung, denn: Der beste Pool ist eine Plattform, die die Anforderungen und Wünsche aller Makler erfüllt und somit mehrere Pool- und Direktanbindungen überflüssig macht. Die Kundenbestände gehören natürlich auch im Plattform-Modell über einen Pool immer dem Makler und sind adäquat und transparent zugeschlüsselt.

Poolwechsel leicht gemacht und bis zu 5000 Euro kassieren

Statt – wie derzeit oftmals üblich – mehrere Pool- und Direktanbindungen zu haben, wird es nach einer absehbaren Konsolidierung des Poolmarktes in der Regel ausreichen, die Services einer Poolplattform zu nutzen. Doch mit einem Poolwechsel verbinden viele Vertriebsprofis zuerst einmal nur eins: Jede Menge Hürden und Probleme.

Daher übernimmt Jung, DMS & Cie. jetzt im Rahmen ihrer Poolwechselkampagne für interessierte Berater und Vermittler nicht nur das gesamte Wechselprozedere inklusive dem für den Datenschutz relevanten Kundeninformationsschreiben, sondern zahlt auch noch einen Wechselbonus von bis zu 5.000 Euro für alle, die bisher noch kein Geschäft bei Jung, DMS & Cie. eingereicht haben.

Makler werben Makler

Doch Jung, DMS & Cie. belohnt nicht nur wechselwillige Berater und Vermittler mit einem Wechselbonus, sondern auch bestehende JDC-Vertriebspartner, die JDC weiterempfehlen: Nach dem Motto „Makler werben Makler“ erhalten JDC-Vertriebspartner 250 Euro für jeden neuen Makler, der sich auf ihre Empfehlung hin erstmalig an JDC anbindet.

Alle Infos unter <https://poolwechsel.jungdms.de/>