

30.6.2021 – finanzwelt

JDC wirbt um „Jung-Wähler“

In den nächsten Wochen werden sich die Parteien in Stellung bringen und die heiße Phase des Bundestagswahlkampfes einläuten. Auch JDC betreibt bald Wahlkampf – und wirbt dabei um Makler.

Vor einem Jahr hat JDC eine Prämie ausgelobt, um neue Makler für sich zu gewinnen (finanzwelt berichtete). Nun geht der Pool erneut in die Offensive und startet, passend zum Superwahljahr 2021, unter dem Motto „JDC – eine Wahl fürs Leben“ eine eigene Wahlkampagne.

Auf einer eigenen Landingpage macht JDC fünf konkrete Wahlversprechen, also Kernthemen für einen Maklerpool, auf die man sich seit Jahren konzentriert:

- Finanzielle Sicherheit (Provisionen, Courtagen, Abrechnung)
- Innere Sicherheit (Regulatorik, Datenschutz, IT-Sicherheit)
- Operative Sicherheit (Angebote, Abwicklung, Verwaltung, Bestandsübertragungen)
- Technische Revolution (Apps, Tools und KI – 100% digital)
- Altersabsicherung (Stichwort Maklerrente)

Bei politischen Wahlen sehen die Wähler erst lange nachdem sie ihr Kreuz gemacht haben, was die Wahlversprechen konkret bedeuten (wenn sie denn gehalten werden). Anders bei der Wahlkampagne von JDC: So stellt der Pool Interessenten einen Konditions-Check, einen IT-Check sowie einen Service-Check zur Verfügung, mit dem Makler ihre bisherige Situation mit der vergleichen können, wenn sie bei JDC wären. JDC macht dann ein Best-Price-Angebot.

Auch auf ein anderes in den vergangenen Jahren im Wahlkampf etabliertes Mittel setzt JDC: So wurde ein „Pool-O-Mat“ entwickelt, bei dem die User nach Beantwortung von 15 Aussagen sofort ein Ergebnis erhalten, wie JDC und die Plattformdienstleistungen zum jeweiligen Maklerprofil passen. Die Antworten werden anonymisiert analysiert, sodass nach Abschluss der Kampagne aus dem „Pool-O-Mat“ ein Stimmungsbild der deutschen Maklerschaft und ihrer Bedürfnisse gezeichnet werden kann.

Zudem setzt JDC auf ein Wahlhelferprogramm, bei dem Freunde und Bekannte im eigenen Maklerumfeld von JDC überzeugt werden können. Erfolgreiche Wahlhelfer erhalten für jeden neu geworbenen Vertriebspartner bis zu 1 % Umsatzbeteiligung.

„Gerade im Wahlkampf gilt es, die Stärken von JDC herauszustellen und Vorteile für Makler und Vermittler klar zu benennen. JDC ist eine Wahl fürs Leben, weil wir schon heute beweisen, wie unsere technischen Entwicklungen und Poolservices tatsächlich mehr Zeit am Kunden möglich machen. Denn Zeit ist Leben, Leben ist Wert und Wert ist Geld“, erläutert Stefan Bachmann, unter anderem auch für das Marketing verantwortlicher Vorstand bei Jung, DMS & Cie..

„Mit dieser neuen Makleroffensive schärfen wir unser Profil und betonen, welche Vorteile eine Bündelung des Maklergeschäfts auf der Jung, DMS & Cie.-Plattform bringt. Vor allem die Verzahnung von Kundenaktivitäten und MVP sowie Vertriebsimpulse durch noch mehr Datenkompetenz stehen nicht erst seit dem Erwerb von MORGEN & MORGEN ganz oben in der Vorteilsargumentation für JDC“, unterstreicht der Vorstandsvorsitzende Sebastian Grabmaier.