

---

# PRESSEMITTEILUNG

---

München, 3. Juni 2020

## Jung, DMS & Cie. bietet bis zu 5000 Euro Wechselbonus

- ***Führende Plattform-Technologie von Jung, DMS & Cie. jetzt mit großem Roll-Out für neue Berater und Vermittler gestartet.***
- ***Jung, DMS & Cie. übernimmt bei einem Poolwechsel das gesamte Wechselprozedere bis hin zum Kundeninformationsschreiben.***
- ***Auf Basis der Anzahl von Verträgen und Kunden bietet Jung, DMS & Cie. neuen JDC-Vertriebspartnern einen Wechselbonus von bis zu 5000 Euro.***

Aktuelle Umfragen bestätigen das gewohnte Bild: Im Schnitt arbeitet jeder Berater oder Vermittler mit zwei bis drei Maklerpools zusammen. Das muss sein, sagen viele Vertriebsprofis, denn jeder Pool hat andere Stärken und jeder Makler seine bestimmten Vorlieben und Anforderungen an einen Pool.

Jung, DMS & Cie. hat diese ganz unterschiedlichen Anforderungen ihrer Berater und Vermittler seit Jahren analysiert und darauf seine umfassende Plattform-Technologie aufgebaut, mit dem Ziel, der beste Pool für jeden Berater und Vermittler zu werden. Im Rahmen der Poolwechselkampagne übernimmt JDC für wechselwillige Berater und Vermittler nicht nur das gesamte Wechselprozedere, sondern zahlt auch noch einen Wechselbonus.

Die Aktion gilt nur für Berater und Vermittler, die bisher noch kein Geschäft bei Jung, DMS & Cie. 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. Gleichzeitig übernimmt Jung, DMS & Cie. das für den Datenschutz relevante Kundeninformationsschreiben im Namen des wechselwilligen Beraters.

### **Bis zu 5000 Euro Wechselbonus**

Der Wechselbonus errechnet sich über die Anzahl der Kunden und Versicherungsverträge im Bestand und/oder über die verprovisionierten Investmentbestände, die Berater und Vermittler in Zukunft über die JDC-Plattform administrieren und abrechnen lassen.

Kalkulationsbasis zur Berechnung des Bonus für Versicherungsbestände sind fünf Euro für jeden erfolgreich übertragenen und akzeptierten Vertrag. Für Investmentbestände werden für die Bonusoption 250 Euro je eine Million Euro verprovisionierter Investmentbestand kalkuliert. Einen Euro pro Kunde zieht JDC für die Leistungen für Anschreiben und Versandprozess 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. Diese Erhöhung erfolgt solange (maximal 12 Monate), bis der zu Beginn ermittelte Prämiendeckel erreicht wurde. Danach wird der Berater gemäß seiner regulären Stufe vergütet.

„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“, so Bachmann weiter.

## **Pressekontakt**

Johannes Scherer  
Kommunikation & Öffentlichkeitsarbeit  
Jung, DMS & Cie.

Mobil: +49 (0)171 634 86 73  
E-Mail: [johannes.scherer@jungdms.de](mailto:johannes.scherer@jungdms.de)

---

## WEITERE INFORMATIONEN

[www.jungdms.de/presse/](http://www.jungdms.de/presse/)

---

### **Über Jung, DMS & Cie.**

Jung, DMS & Cie. ist eine Service- und Technologie-Plattform für derzeit rund 16.000 Finanzdienstleister in Deutschland und Österreich. Unsere Vertriebspartner profitieren von modernster Prozess- und Beratungstechnologie, spezialisierten KompetenzCentern und einem erfahrenen Produktmanagement in allen Sparten.

Jung, DMS & Cie. stellt ihren Vertriebspartnern über 12.000 Produkte von mehr als 1000 Gesellschaften aus den Bereichen Investmentfonds, Versicherungen, Beteiligungen sowie Finanzierungen und im Haftungsdach der österreichischen Tochter Jung, DMS & Cie. GmbH auch strukturierte Bankprodukte wie beispielsweise Zertifikate oder ETFs zur Verfügung.

Im Rahmen unserer Advisortech-Strategie bieten wir innovative Beratungs-, Prozess- und Verwaltungstechnologien für unsere Vertriebspartner. Während viele den technologischen Wandel als Problem und die jungen Fintech-Firmen als neue Wettbewerber sehen, betrachten wir den Faktor „Technologie“ als große Chance. Unsere Advisortech-Lösungen helfen unseren Vertriebspartnern, ihre Kunden noch besser zu betreuen und im Ergebnis mehr Umsatz zu generieren. Mit einem notariell beglaubigten Eigenkapital von über 15 Mio. Euro gehört Jung, DMS & Cie. zu den finanzstärksten Service- und Technologie-Dienstleistern für den Finanz- und Versicherungsvertrieb.

Detaillierte Informationen des Unternehmens sowie Pressematerialien zum Download finden Sie unter [www.jungdms.de/presse/](http://www.jungdms.de/presse/) bzw. können Sie unter der E-Mail-Adresse im Pressekontakt abfordern.

### **Disclaimer:**

Die Vorstände von Jung, DMS & Cie. halten eine wesentliche Beteiligung an Jung, DMS & Cie. und haben ein Eigeninteresse an Art und Inhalt der in dieser Mitteilung gegebenen Informationen.