

PRESSESPIEGEL

2.11.2015 FONDS professionell:
JDC startet Vertriebsmodell mit exklusiver Anbindung
(Online-Ausgabe)

FONDS ONLINE
professionell

JDC startet Vertriebsmodell mit exklusiver Anbindung



Ralph Konrad, Vorstand von Jung, DMS & Cie.

Makler, die mehr Unterstützung beim Vertrieb haben wollen, finden diese künftig bei Jung, DMS & Cie. Der Pool bietet ein neues, exklusives Anbindungsmodell.

Jung, DMS & Cie. (JDC) erweitert sein Leistungsspektrum. Der Maklerpool startet den neuen Geschäftsbereich "JDC Plus", unter dessen Dach und Marke Makler exklusiv an den Finanzdienstleister angebinden werden sollen. Leiter der dazu neu gegründeten JDC Plus GmbH ist Ulf Fleischhacker, wie das Unternehmen mitteilte.

JDC Plus sei dabei keine Abkehr vom Kerngeschäft mit Maklern, die auch andere Anbindung als an JDC unterhalten und unter ihrer eigenen Marke arbeiten. Vielmehr sei das neue Modell eine Ergänzung zu den bereits bestehenden Angeboten. Die Gesellschaft habe hierbei Makler im Auge, die in der Vergangenheit als Ausschließlichkeitsvertreter gearbeitet hatten und die sich erneut eine größere Vertriebsunterstützung wünschen, wie JDC-Vorstand Ralph Konrad FONDS professionell ONLINE erklärte. Ziel sei es, bis Ende 2016 mit mindestens 150 JDC-Plus-Beratern einen Provisionsumsatz von mindestens vier Millionen Euro zu erreichen.

Umfangreiche Vertriebsunterstützung

Die Neugründung ist Konrad zufolge eine Antwort auf den Konsolidierungsdruck und den schleichenden Umsatzschwund in der Branche. Beratern und Vermittlern von JDC Plus wird neben dem gemeinsamen Markennamen vor allem eine zentrale Unterstützung sowie eine einheitliche Verkaufsförderung geboten. „Die JDC plus-Berater genießen eine Kombination aus einer umfassenden und erstklassigen Produktpalette, einer vollumfänglichen persönlichen Vertriebsunterstützung, einer starken Marke und den technischen und organisatorischen Services eines modernen Pools“, heißt es in der Mitteilung. (jb)

PRESSESPIEGEL
