
PRESSESPIEGEL

2.11.2015 ProVision online:
Jung, DMS & Cie. mit neuem Vertriebsmodell
(Online-Ausgabe)

PROVISION
Erfolg ist lesbar

Jung, DMS & Cie. mit neuem Vertriebsmodell

FP on 2. November 2015 at 14:12

Der Maklerpool Jung, DMS & Cie. erweitert sein Geschäftsmodell für Berater und Vermittler. Diese profitieren von einer exklusiven Zusammenarbeit unter dem gemeinsamen Markennamen JDC plus. Ulf Fleischhacker wurde zum Geschäftsführer der JDC Plus GmbH ernannt.

Parallel zum bekannten Pool-Konzept, welches weiterhin als strategischer Eckpfeiler der Gruppe besteht, entsteht eine eigenständige und innovative Vertriebsseinheit. Die JDC plus-Berater genießen eine Kombination aus einer umfassenden und erstklassigen Produktpalette und einer vollumfänglichen persönlichen Vertriebsunterstützung. JDC plus wird dabei alle Kommunikationskanäle wie Online-Services, Endkundenrechner und App-gestützte Kundenportale bieten.

„Mit JDC plus wollen wir unabhängigen Vertriebsprofis und Vertriebsseinheiten eine neue Heimat geben, denen neben innovativster Beratertechnik und umfangreichen Produktlösungen zusätzlich auch ein gemeinsamer Markenname und eine einheitliche Identität wichtig ist“, betont Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender von Jung, DMS & Cie. „Mit der jahrelangen Erfahrung von Herrn Fleischhacker im Finanz- und Versicherungsvertrieb bin ich sehr zuversichtlich, dass wir bis Ende 2016 mit mindestens 150 JDC plus-Beratern einen Provisionsumsatz von mindestens vier Millionen Euro erreichen werden“, ergänzt Grabmaier.