
PRESSESPIEGEL

05.04.2019 FONDS professionell:
JDC gewinnt Ausschließlichkeitsorganisation
als Plattform-Kunden

FONDS
professionell

JDC gewinnt Ausschließlichkeitsorganisation als Plattform-Kunden

Jung, DMS & Cie. hilft schon der Sparda-Bank Baden-Württemberg und dem Belegschaftsmakler der Lufthansa bei der Abwicklung ihres Versicherungsgeschäftes. Nun kommt ein neuer Großkunde dazu: die Vertriebsorganisation der Rheinland Versicherung.



Sebastian Grabmaier, JDC: "Das Pilotprojekt mit der Rheinland Versicherung zeigt, dass sich Jung, DMS & Cie. als Service- und Technologie-Plattform für große Intermediäre etabliert hat."

Der Münchner Maklerpool Jung, DMS & Cie. (JDC) und die Rheinland Versicherung aus Neuss haben eine Kooperation rund um die Vermittlung von Altersvorsorgeprodukten vereinbart. Vertrieben werden die Angebote über das Netzwerk der Rheinland Versicherung mit ihren Bezirksdirektionen und Geschäftsstellen. Unterstützt werden die Vermittler dabei durch die IT und das Team des JDC-Backoffice. Die bisher auf Makler ausgerichteten Dienstleistungen erweitert Jung, DMS & Cie. damit erstmals auf eine Ausschließlichkeitsorganisation.

"Nach unserer Anfang 2018 gestarteten Kooperation mit der [Lufthansa-Tochter Albatros](#), dem Abschluss eines exklusiven Kooperationsvertrags mit der [Sparda-Bank Baden-Württemberg](#) im März dieses Jahres und mehreren erfolgreich abgeschlossenen Prüfprozessen bei weiteren Großkunden, zeigt das Pilotprojekt mit der Rheinland, dass sich Jung, DMS & Cie. als Service- und Technologie-Plattform für große Intermediäre etabliert hat", sagt JDC-Vorstandschef Sebastian Grabmaier.

Das Geschäftsmodell, Maklerorganisationen, Banken und Versicherungen bei Abwicklungsprozessen zu unterstützen, werde künftig "unser stärkster Wachstumstreiber sein und wachsende Ergebnisbeiträge liefern", so Grabmaier. (bm)