
PRESSEMITTEILUNG

München, 19. Oktober 2018

Ja zur neuen Norm: Jung, DMS & Cie. übernimmt Kosten für die Weiterbildung zum professionellen DIN-Berater

- ***Jung, DMS & Cie. unterstützt die neue Beratungsnorm DIN 77230 mit zahlreichen internen Schulungen und Kostenvorteilen.***
- ***Erfahrungen von JDC-Maklern, die bisher nach der DIN SPEC 77222 beraten haben, zeigen die großen Vorteile für jeden DIN-Berater.***
- ***So profitieren Berater vom Start der neuen DIN-Norm Anfang 2019.***

Nach dreieinhalbjähriger Arbeit ist es nun soweit: Die neue DIN 77230 „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“ ersetzt die bisherige DIN SPEC 77222. Die neue Norm nimmt sich, wie ihr SPEC-Vorläufer, die Basisanalyse der Finanzen von Privathaushalten vor. Viele Berater und Vermittler des Maklerpools Jung, DMS & Cie. arbeiten bereits seit 2014 nach der DIN SPEC 77222. Es ist daher nur konsequent, dass Jung, DMS & Cie. seinen Vertriebspartnern nun auch die neue DIN 77230 empfiehlt, zumal die bisherigen Erfahrungen mit einer standardisierten Finanzanalyse durchweg sehr positiv sind:

„Die hohe Zufriedenheit der nach der standardisierten Finanzanalyse beratenen Kunden spricht für sich selbst. Das Storno sinkt nahezu auf null und die Empfehlungsquote ist deutlich höher“, erklärt Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender von Jung, DMS & Cie., wichtige Vorteile für jeden Berater, und sagt weiter: „Gemessen am vermittelten Absicherungsvolumen kommen wir schon auf knapp 20 Prozent, die aus einer DIN-Beratung resultieren, und das obwohl erst einige Hundert unserer Berater den DIN Standard verwenden. Dies zeigt, dass diese DIN-Berater durchschnittlich viel erfolgreicher sind als andere.“

Wenn Anfang 2019 die Einführung der neuen DIN 77230 offiziell verkündet wird, dürfte auch die breite Öffentlichkeit durch Publikumsmedien über diese standardisierte und dem Verbraucherschutz dienende Art der Finanzberatung informiert werden. Wer von sich als Berater und Vermittler dann schon behaupten kann, genormte DIN-Regeln zu befolgen, hat einen großen Reputationsvorteil gegenüber dem Wettbewerb.

Daher wird Jung, DMS & Cie. Vertriebspartnern, die nach der DIN 77230 beraten wollen, demnächst regelmäßige Webinare und Schulungen zur Prüfungsvorbereitung auf die

Zertifizierung als DIN-Berater anbieten. Zusätzlich erhalten Berater und Vermittler von Jung, DMS & Cie. für die DIN-Schulungsangebote des JDC-Bildungspartners GOING PUBLIC! einen spürbaren Partnerrabatt auf die Weiterbildungskosten.

„Wir stellen unseren Vertriebspartnern, die nach der neuen DIN-Norm beraten wollen, überdies eine normkonforme Software zur Verfügung. Für Makler, die ihr Geschäft bei Jung, DMS & Cie. konzentrieren, übernimmt Jung, DMS & Cie. diese Kosten komplett“, ergänzt Grabmaier das Unterstützungsangebot seines Pools.

Wörter: 377

Anschläge (mit Leerzeichen): 2.731

Pressekontakt

Johannes Scherer
Kommunikation & Öffentlichkeitsarbeit
Jung, DMS & Cie.

Fon: +49 (0)89 69 35 13 18
Mobil: +49 (0)171 634 86 73
E-Mail: johannes.scherer@jungdms.de

WEITERE INFORMATIONEN

www.jungdms.de/maklerpool/presse/

Über Jung, DMS & Cie.

Jung, DMS & Cie. ist ein Verbund aus rund 16.000 Poolpartnern in Deutschland Österreich. Als Vollsortimenter unter den Maklerpools stellt Jung, DMS & Cie. ihren Poolpartnern 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.

Angeschlossene Berater profitieren von modernster Beratungstechnologie, spezialisierten KompetenzCentern und einem erfahrenen Produktmanagement in allen Sparten. Geprüfte Produkte werden in so genannten Masterlisten zusammengefasst, für die Jung, DMS & Cie. die Produkthaftung übernimmt. Mit einem notariell beglaubigten Eigenkapital von über 15 Mio. Euro gehört Jung, DMS & Cie. zu den finanzstärksten Unternehmen im Maklerpoolgeschäft.

Neben erstklassigen Produkten, fairen Vertriebsvereinbarungen und einem profitablen Courtagesystem erhalten Berater eine persönliche Vor-Ort-Betreuung durch regionale Vertriebsleiter. Für administrative Fragen stehen ServiceManager im Backoffice zur Seite. Mit über 200 individualisierbaren Werbemitteln ermöglicht Jung, DMS & Cie. Poolpartnern ein effektives Marketing im eigenen Design.

Detaillierte Informationen des Unternehmens sowie Pressematerialien zum Download finden Sie unter www.jungdms.de/maklerpool/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.